

Le manque de liquidité en USD sur les marchés et son influence sur le négoce de matières premières à Genève.



Travail de Bachelor réalisé en vue de l'obtention du Bachelor HES

par :

Andrea PROBST

Conseiller au travail de Bachelor :

Robert PILLER, Chargé de cours HES

Genève, le 17 août 2012

Haute École de Gestion de Genève (HEG-GE)

Filière économie d'entreprise

Déclaration

Ce travail de Bachelor est réalisé dans le cadre de l'examen final de la Haute école de gestion de Genève, en vue de l'obtention du Bachelor of Science en Economie d'entreprise. L'étudiant accepte, le cas échéant, la clause de confidentialité. L'utilisation des conclusions et recommandations formulées dans le travail de Bachelor, sans préjuger de leur valeur, n'engage ni la responsabilité de l'auteur, ni celle du conseiller au travail de Bachelor, du juré et de la HEG.

« J'atteste avoir réalisé seul le présent travail, sans avoir utilisé des sources autres que celles citées dans la bibliographie. »

Fait à Genève, le 16.08.12

Andrea PROBST

Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier mon conseiller, Monsieur Robert PILLER, qui a confirmé mon intérêt et développé mes connaissances dans le domaine du négoce international de par son suivi dans ce travail, ainsi que tout au long de l'année académique dans la majeure Commodity Trading à la HEG.

Merci à tous les professeurs des différentes matières qui m'ont été enseignées et ont permis d'enrichir mes connaissances de l'économie et la gestion d'entreprise.

Je remercie également tous les intervenants du monde des matières premières qui m'ont aiguillé et apporté leurs connaissances et conseils précieux.

Je tiens tout particulièrement à remercier Monsieur Jacques-Olivier THOMANN pour son aide dans l'élaboration de mes questionnaires ainsi que sur sa vision omnisciente du négoce international et la richesse de ses conseils.

Un grand merci également à Monsieur Pierre-François UNGER pour son temps précieux, la qualité de ses réponses et son chaleureux accueil.

Finalement je tiens à remercier Maïna BERNARD pour sa patience et sa relecture avisée ainsi que les membres de ma famille et amis qui m'ont soutenu durant toute l'élaboration de ce travail.

Sommaire

Ayant suivi durant mon cursus académique à la Haute Ecole de Gestion, la majeure « Commodity Trading », ainsi que les mineures « Country Risk » et « Supply Chain Logistics », j'ai souhaité à travers ce travail, approfondir et parfaire mes connaissances dans ce secteur, qui est à la fois passionnant, dynamique, cosmopolite et économiquement ancré dans la cité de Calvin.

Genève est devenue, ces dernières années, la première place mondiale dans le négoce de matières premières et ce devant d'autres places financières de renom telles que Singapour, Londres ou encore Hong-Kong. De plus, tout le bassin lémanique est maintenant impliqué dans cette belle aventure. La région a su se démarquer de ses concurrents en exploitant son héritage économique et juridique déjà fortement reconnu, tout en jouissant d'une stabilité politique séculaire. La place genevoise a de plus profité de la force de travail de nombreux talents du métier ainsi que de l'expertise grandissante des entreprises de négoce afin de stimuler un effet de cluster. Ceci a permis à la ville de remporter le patronyme de hub des commodités, plus communément appelé le « hub genevois ».

Cependant, depuis le début de l'année, le hub souffre de l'actuel manque de liquidité en dollars sur les marchés car les transactions se traitent encore majoritairement dans cette monnaie. De plus les principales banques spécialisées dans le financement des transactions liées aux matières premières à Genève, sont des banques françaises. La « Federal Reserve » (Fed) a conseillé aux institutions financières américaines de ne plus financer les banques françaises, car elles souffrent d'une mauvaise image sur le plan international, qui est principalement dû à leur implication dans la dette souveraine Grecque.

J'ai souhaité grâce à mon étude analyser les tenants et aboutissants de la situation actuelle dans le bassin lémanique : Y a-t-il vraiment un manque de liquidité ? Et si oui: quels sont les secteurs les plus touchés ? Quelles sont les solutions à apporter, si solutions il y a ? Et quels sont les risques réels et les influences que pourraient avoir cette situation sur la pérennité de la place de négoce genevoise ?

La meilleure stratégie à adopter afin d'avoir des réponses à toutes mes questions était de rencontrer des professionnels du secteur et ainsi d'obtenir leur vision de la situation. Malheureusement, le milieu étant encore opaque, j'ai dû élargir mon étude de terrain avec des interviews parus ces derniers mois dans la presse spécialisée.

Table des matières

Déclaration.....	i
Remerciements	ii
Sommaire.....	iii
Table des matières.....	1
Liste des Tableaux	3
Liste des Figures.....	4
Introduction	5
1. Le négoce de matières premières	5
1.1 Histoire	5
1.2 La place de négoce Suisse	6
1.3 Le hub Genevois.....	8
1.4 La place financière genevoise	9
1.5 La compétitivité mondiale	10
2. Les métiers du négoce international.....	11
2.1 Effet de cluster.....	11
2.2 Emplois et formations	13
2.3 Les associations d'Alumni.....	14
Analyse	15
3. Trade Finance (financement du négoce)	15
3.1 Histoire	15
3.2 Méthodes de paiement	17
3.3 Activités financées	18
3.4 Risque de défaut.....	19
3.5 Prévisions 2012-2013	21
3.6 Contraintes financières	22
3.6.1 Marché interbancaire	22
3.6.2 Bâle III et LCR + NSFR.....	22
3.6.3 Manque de liquidité en USD	23
3.6.4 En résumé	24
3.7 Downgrade	25
4. Interviews	26
4.1 Interview de Monsieur Frédéric PRY	27
4.2 Interview de Monsieur P.W.....	29
4.3 Interview de Monsieur J.M.	31
4.4 Interview de Monsieur Julian MURRAY.....	32
4.5 Interview de Monsieur Bernard GAUD	34
4.6 Interview de Monsieur Goran KARIMZADEH	35

4.7	Interview de Monsieur Pierre-François UNGER.....	37
4.8	Interview complémentaire (externe).....	40
4.8.1	<i>Copie de l'Interview de M. Christophe SALMON pour l'AGEFI.....</i>	<i>40</i>
4.8.2	<i>Copie de l'Interview de M. Pierre GLAUSER pour L'ASPECTS</i>	<i>41</i>
4.8.3	<i>Copie de l'Interview de M. Konrad WÄLTI pour l'AGEFI</i>	<i>41</i>
5.	Synthèse.....	43
5.1	Perdants de la situation actuelle	43
5.1.1	<i>Transfert de « talents »</i>	<i>45</i>
5.2	Gagnants de la situation actuelle	46
5.3	Solutions	48
5.3.1	<i>Swap EUR-USD</i>	<i>48</i>
5.3.2	<i>Banque de détail.....</i>	<i>49</i>
5.3.3	<i>Intermédiaires.....</i>	<i>49</i>
5.3.4	<i>Obligations.....</i>	<i>49</i>
5.3.5	<i>Solution innovante</i>	<i>49</i>
5.3.6	<i>OTC.....</i>	<i>50</i>
5.3.7	<i>La fin du dollar</i>	<i>50</i>
6.	Quel avenir pour le hub Genevois ?.....	53
6.1.1	<i>Manque de transparence</i>	<i>54</i>
6.1.2	<i>Singapour</i>	<i>55</i>
	Conclusion.....	56
	Bibliographie	57
	Annexe 1 Les banques partenaires du rapport - Trade finance 2011	59
	Annexe 2 Questionnaire (A)	60
	Annexe 3 Questionnaire (B)	62

Liste des Tableaux

Tableau 1	Chiffres clés et positionnement du hub genevois.....	8
Tableau 2	Part de marché des places de négoce.....	9
Tableau 3	Classement mondial de la compétitivité de l'IMD.....	10
Tableau 4	Pourcentage de risque de défaut, selon le produit de financement.....	19
Tableau 5	Tableau de mise à l'échelle pour 1 an.....	20
Tableau 6	La dette des États-Unis.....	51

Liste des Figures

Figure 1	Les places de négoce dans le monde	6
Figure 2	Part de marché des places de négoce.....	7
Figure 3	Transaction type de minerai de fer	12
Figure 4	Le site internet de l'HEG Commodity Trading Alumni Association.....	14
Figure 5	Risque de paiement	17
Figure 6	Ralentissement des activités durant la crise.....	21
Figure 7	Pourcentage d'exposition du MMF en Europe.....	24
Figure 8	Volume du Trade finance en Asie	43
Figure 9	Part de marché des banques dans le Trade finance en Asie.....	44
Figure 10	Transfert de talents	46
Figure 11	Premium Paid to Borrow Dollars	48

Introduction

1. Le négoce de matières premières

Je me suis concentré dans cette première partie introductive, sur l'histoire du négoce des matières premières en Suisse ainsi que plus spécifiquement sur le hub Genevois. Il était ensuite important de comparer le monde de la Banque Privée avec celui du négoce de matières premières, car tous deux ont une grande importance pour l'économie Suisse. J'ai choisi ensuite de terminer ce premier chapitre sur la situation Suisse au niveau de la compétitivité mondiale.

1.1 Histoire

Les premières entreprises reliées au négoce de matières premières qui se sont implantées en Suisse sont arrivées dans les années 1920. Elles ont ainsi pu profiter de la situation stable et neutre de la Suisse ainsi que d'une monnaie solide durant cette période sombre de l'histoire. Elles ont donc pu continuer à promouvoir leur activité et saisir ces opportunités qui s'offraient à elles. Concernant le bassin lémanique, en plus des raisons précédemment citées, la présence de la société d'agroalimentaire Nestlé a attiré un grand nombre de négociants de grain. Différents commerçants turcs se sont aussi par la suite installés dans la ville de Lausanne, qui se situe au milieu de l'ancienne ligne de chemin de fer de l'Orient-Express qui reliait de Londres à Istanbul et représentait donc un arrêt idéal¹.

Au début des années 50, Genève commence à sortir son épingle du jeu, grâce à son système et réseau de téléphonie qui est l'un des plus fiables au niveau européen. Le système téléphonique permet donc aux entreprises de rester toujours connectées avec leurs clients ainsi qu'avec les pays producteurs et consommateurs qui se situent très loin de Genève. En 1952, a lieu la révolution égyptienne accompagnée de l'arrivée au pouvoir de Nasser, de nombreux commerçants ont alors fui l'Egypte. La plupart de ces commerçants connaissaient déjà Genève comme lieu de vacances et ville prospère pour le business, beaucoup ont donc transféré leurs opérations dans la cité de Calvin².

¹ s.n. « Geneva can still be the trading hub to be... » *Ship2Shore* [en ligne]. 26.03.12, p.3, <http://www.gtsa.ch/press-release?start=20> (consulté le 12.07.12)

² FARROKH, Mohammad. Genève et matières premières, les raisons d'un nouvel essor. *BANQUE&FINANCE*, Mai/Juillet 2012, no 115-116, p. 32-33

De plus la ville helvétique ne faisant pas encore partie de l'ONU et offrait une liberté décisionnelle indépendante et très avantageuse.

Les étapes suivantes du développement de la place genevoise ont été la première crise pétrolière (1973-1974), qui a attiré de nombreux traders. Et également l'éclatement de l'URSS en 1991 qui a permis aux entreprises pétrolières russes d'ouvrir des bureaux à l'extérieur de leurs frontières³.

1.2 La place de négoce Suisse

Il existe aujourd'hui neuf principales places de négoce dans le monde qui sont pour la plupart placées aux mêmes endroits que les grandes places financières, à deux exceptions près : Amsterdam qui est un centre historiquement important de par son port international ainsi que Dubaï qui a émergé comme étant la plaque tournante pour le pétrole provenant du Moyen-Orient. Nous avons donc deux places qui sont aux Etats-Unis : Chicago (CME Group) et New York (NYMEX). Quatre en Europe : Londres (LME), Paris & Amsterdam (EURONEXT). Une au Moyen-Orient Dubaï (DME) et deux en Asie : Hong Kong (HKMEX) et Singapour (SMX).

Figure 1
Les places de négoce dans le monde

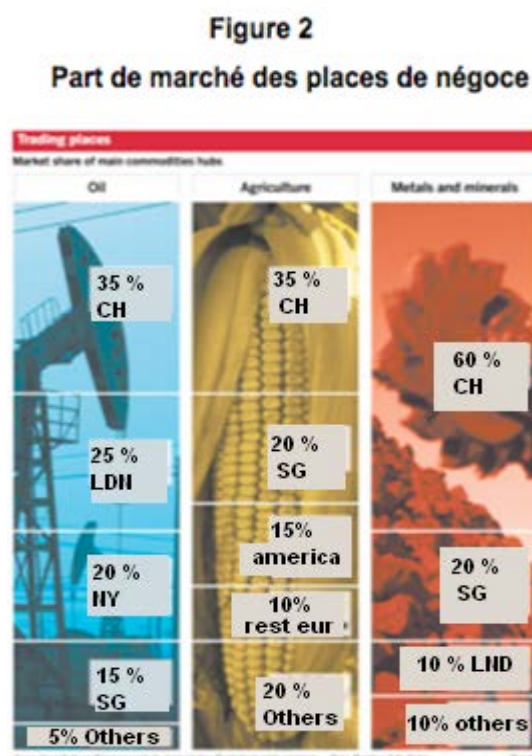


Source : GTSA, ASB Journalistenseminar (12.06.12)

³ op. cit. 1

Et finalement la dernière place de négoce que je n'ai pas encore citée n'est autre que la Suisse. Comme vous pouvez le voir dans la Figure 1 (page 6), elle est sans le vouloir stratégiquement placée au centre du monde. Cette localisation permet à la place financière Suisse de pouvoir travailler dans la même journée avec le continent asiatique (le matin), ainsi que celui américain (l'après-midi). D'une façon générale la Suisse se trouve donc au milieu de continents, pays ou entreprises autant productrices que consommatrices. Le rôle principal du négociant va donc être de combler les disparités du marché, tout en trouvant une solution aux inégalités géographiques et qualitatives⁴.

La Suisse est, en part de marché, la première place de négoce mondiale pour trois familles de commodités : les produits pétroliers, les produits agricoles et les métaux et minerais. Comme nous le voyons dans le schéma ci-contre (figure 2) : 35% du pétrole mondial est « tradé » en Suisse contre 25% pour Londres, suivi de New York et Singapour. Concernant les produits agricoles la part négociée est aussi de 35%, mais nous trouvons cette fois Singapour en deuxième position avec 20%, suivi par le continent Américain et le reste de l'Europe. Mais la famille ayant la part de marché la plus élevée, est de loin les métaux et minerais qui totalisent 60% du négoce mondial. Ce chiffre est principalement dû à la région de Zoug ainsi qu'au géant du négoce et du courtage : Glencore. Suivi de Singapour avec 20% et Londres 10%.



Source: Financial Times (22/05/2012)

Dans cette première analyse des différentes places de négoce mondiales nous pouvons donc d'ores et déjà faire ressortir les principaux concurrents de la place Suisse. Singapour est l'adversaire le plus sérieux, car il est aussi présent dans ces trois familles, tandis que Londres peut se considérer sur la troisième marche du podium.

⁴ DE JONCAIRE, Nicolette. Mutation de l'approvisionnement. *L'AGEFI SUISSE*, 02.07.12, p.3.

1.3 Le hub Genevois

Il est impossible de parler du négoce, sans s'intéresser en détail à la ville qui domine largement ce secteur. Je veux bien sûr parler de Genève. La ville a pu profiter historiquement des mêmes avantages que le reste de la Suisse. Néanmoins ce qui a sûrement favorisé l'implantation du hub au bout du lac a été son brassage culturel, une importante densité internationale et la présence déjà forte du secteur bancaire. Genève est aujourd'hui mondialement reconnu comme la première place de négoce de matières premières. « The Commodity Trading Hub ». Il est cependant important de préciser que le bassin lémanique est aussi rattaché au négoce. En effet un nombre important d'entreprises se sont installées dans le Canton de Vaud. Nous pouvons donc considérer que le hub genevois englobe tout l'arc lémanique.

Afin de mieux distinguer l'avantage concurrentiel du hub genevois, il est essentiel de s'intéresser à quelques chiffres clés du secteur. Ce premier tableau (Tableau 1) indique le positionnement, au niveau mondial, des activités présentes à Genève, ainsi que la proportion des quantités traitées. Notamment la première place mondiale dans le financement du négoce international, la première place mondiale dans le négoce de produits pétrolier (avec plus de 35% de part de marché) et la première place mondiale dans le négoce de café (avec environ 50% de part de marché)⁵.

Tableau 1
Chiffres clés et positionnement du hub genevois
















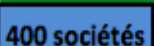
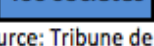
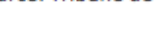



	Place Mondiale	Quantité mondiale
Financement et négoce des matières premières	No. 1	
Inspection et certification	No. 1	
Négoce de produits pétrolier	No. 1	35%
Négoce de grains et d'huiles végétales	No. 1	35%
Négoce du café	No. 1	50%
Négoce de sucre	No. 1	50%
Exportation d'acier initiée		10%
Commodités affrétés (shipping)		22%
	Place	Quantité
Exportation pétrole Russe initiée	No. 1 (Mondiale)	75%
Négoce de coton	No. 1 (Européen)	

Source : GTSA (2010-2012)

⁵ GTSA, <http://www.gtsa.ch/geneva-global-trading-hub/key-figures> (Visité le 20.07.12)

Un autre chiffre important afin de montrer le dynamisme du secteur est sans aucun doute la force de travail. Dynamisme que nous pouvons observer par le nombre d'entreprises présentent, ainsi que par le nombre d'employés touchant de près ou de loin le secteur. Dans le Tableau ci-contre (Tableau 2) sont représentées les entreprises présentes dans le hub genevois en fonction du nombre d'employés. Au Total ce sont plus de 400 sociétés et environ 10'000 employés. Le nombre d'employés était de 5'000 en 2007, nous avons donc une augmentation de près de 20% par an. On estime à environ 800 milliards de CHF le chiffre d'affaire total de ces entreprises. En comparaison, au niveau mondial ce chiffre est de 3'000 milliards de CHF⁶.

Tableau 2
Top 20 des sociétés dans le hub genevois

Nom de l'entreprise	GE ou VD	Employés
Cargill		650
MSC		566
Trafigura		400
Totsa (Total)		330
Cargill		300
Louis Dreyfus		300
SGS		280
Bunge		225
RWE		220
Litasco		210
Socar		205
Mercuria		200
Addax Petroleum		200
ADM		180
Vitol		170
Noble		120
Vale		117
Cotecna		109
Gunvor		100
Ecom Agroindustrial		70
ABC Maritime		50
Total	400 sociétés	Environ 10'000

Source: Tribune de Genève (24.04.12)

1.4 La place financière genevoise

La place financière genevoise est historiquement l'un des centres financiers mondiaux. En dehors du négoce de matières premières et du financement de ses activités, Genève reste très forte au niveau de la banque privée. En effet en 2012 Genève a été classée à la deuxième position mondiale dans les métiers liés à la banque privée. Londres est cette fois le leader, on retrouve ensuite New York, Hong Kong et Zurich. Les chiffres liés au secteur bancaire sont eux aussi impressionnants. « Il y a actuellement plus de 140 banques actives, quelques 2'800 intermédiaires financiers et près de 800 gérants de fortune indépendants⁷ ». Le capital humain de ce secteur représente 35'000 emplois et l'apport du secteur est de 20% du PIB du canton.

⁶ Déclaration de Berne. Le poids des matières premières dans le commerce mondial. In : *Swiss trading SA*. Edition d'en bas, p.33.

⁷ GAUDERON, Olivier et MERMOD, Yvan. Geneva, se réinventer pour rester leader. *BANQUE&FINANCE*, Mai/Juillet 2012, no 115-116, p 8-13.

Cependant ces dernières années la banque privée a été touchée par l'affaiblissement du secret bancaire. Principalement par l'acceptation des standards de l'OCDE ainsi que par les constantes attaques des Etats-Unis et de l'Europe. Genève doit donc se renouveler afin de rester un leader compétitif. Le développement et le renforcement du « Trade Finance » font partis de l'équation et peuvent être une des solutions.

1.5 La compétitivité mondiale

En dehors de la place financière et des métiers liés au négoce, la Suisse est un pays très compétitif mondialement au niveau entrepreneurial. L'IMD a publié le 3 mai dernier un classement sur la compétitivité mondiale, la Suisse se place au troisième rang. C'est la première fois depuis la création de ce classement qu'elle se classe aussi bien. Comme vous pouvez le voir sur le Tableau ci-dessous (Tableau 3), les deux premiers pays sont Hong Kong et les Etats-Unis. La Suisse est donc le premier pays européen du classement.

Tableau 3
Classement mondial de la compétitivité de l'IMD

Classement de la compétitivité des pays (IMD 2012)		
Rank	Country	Score
1	Hong Kong	100.00
2	USA	97.75
3	Switzerland	96.68
4	Singapore	95.92

Source : THE WORLD COMPETITIVENESS SCOREBOARD 2012 (IMD)

Les différents points qui ont fait la différence par rapport aux autres pays sont : Une croissance stable, une forte efficacité en affaires, un faible taux de chômage, un bon dynamisme du marché du travail, un haut niveau d'éducation, des infrastructures fiables, un fort investissement en recherche et développement, la stabilité, la prévisibilité et un régime fiscal compétitif⁸.

La Suisse a dépassé Singapour qui se plaçait toujours devant elle dans ce classement. Et qui, je le rappelle, est la principale place de négoce concurrente de la Suisse. Cette

8 ETWAREEA, Ram. La Suisse monte sur le podium de la compétitivité mondiale. *LE TEMPS*, Economie & Finance, le 31 mai 2012.

perte de compétitivité de Singapour peut s'expliquer par le ralentissement actuel des pays asiatiques et spécialement de l'économie chinoise. Car même si Hong Kong tient la première place, la Chine, elle, ne pointe qu'au 23^{ème} rang. Il va donc surement falloir compter sur la hargne et la ténacité de Singapour afin de regagner sa place sur le podium. Et leur stratégie future va donc sans doute porter différentes attaques à notre place financière, ainsi qu'à la place de négoce et donc au hub genevois.

2. Les métiers du négoce international

Cette deuxième partie introductive, va présenter les différents métiers qui font l'ensemble du hub genevois. Nous allons aussi voir comment une transaction d'une commodité va être entièrement gérée depuis le bassin lémanique (effet de cluster). De plus il est important de voir comment réagit le marché de l'emploi dans ce secteur, particulièrement en cette période de crise mondiale. Et qui dit emploi dit aussi formation, car les étudiants d'aujourd'hui sont les futurs négociants de demain. Nous allons donc nous intéresser aux diverses formations disponibles actuellement dans la région lémanique.

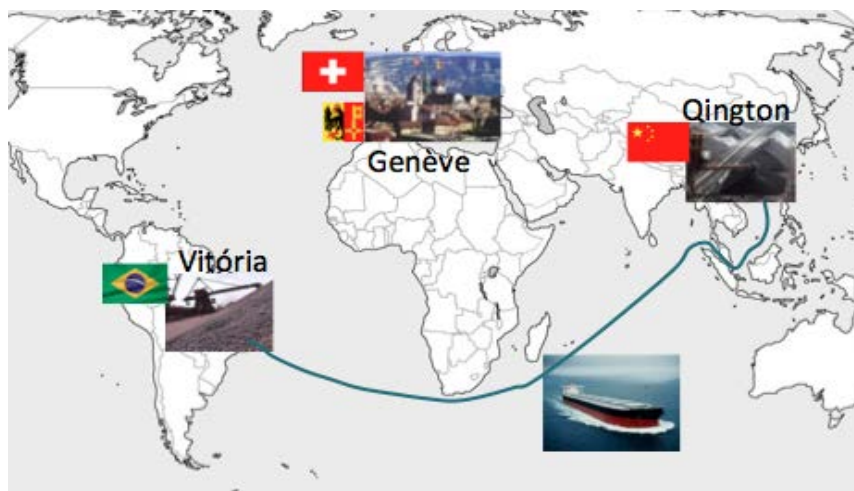
2.1 Effet de cluster

Le bassin lémanique bénéficie d'une situation incomparable mondialement pour le secteur du négoce. En effet la région jouie d'un effet de cluster, qui attire tous les acteurs de ce secteur. Cet effet peut être comparé à l'engouement qu'ont les sociétés de l'industrie des technologies à vouloir s'installer dans la « Silicon Valley ». Ou autres exemples les grands noms de la mode ont quasi tous choisi Paris ou Milan comme capitale de la mode. On peut donc ainsi dire que le bassin lémanique est la capitale mondiale du négoce, appelée plus communément le hub genevois.

Prenons maintenant comme exemple une transaction afin de parcourir tous les différents métiers impliqués dans le bon accomplissement de ce voyage. La transaction en question est une cargaison de minerai de fer du Brésil, qui est l'un des plus grand pays producteur de cette commodité. Ce minerai est un métal industriel, la principale matière première de l'industrie métallurgique et des aciéries, qui à leur tour fournissent les industries de base tels que l'automobile ou la construction. La forte croissance chinoise observée dans les années 2000 a directement impacté le marché du minerai de fer, avec l'augmentation de la demande de cette commodité en « dry bulk ».

Même si nous observons une transaction en bateau Sud-Sud, disons de Vitória (Brésil) à Qington (Chine), le rôle d'une entreprise située dans le hub genevois est fondamental. Les divers services offerts par les spécialistes en négoce sont indispensables, en passant par le règlement du flux logistique de la marchandise à la réservation d'un bateau (par un affréteur maritime). De plus, ces intermédiaires offrent l'expertise en gestion du risque financier (par une banque), les conseils juridiques (par une étude d'avocat), des conseils quantitatifs et qualitatifs (par une société de surveillance). Sans oublier que la transaction, est tout le long de son voyage, assuré par un courtier en assurance.

Figure 3
Transaction type de minerai de fer



Source : Andrea Probst, étudiant HEG Genève (2012)

Cette transaction ne touche que de très loin le bassin lémanique, géographiquement parlant, mais elle est en fait grâce à cet effet de cluster totalement gérée depuis le hub genevois. Voici quelques noms de ses acteurs principaux : les des sociétés de négoce (voir chapitre 1.3) : tels que Cargill, Trafigura, Louis Dreyfus, Litasco, Socar, Mercuria, Addax, ADM, Vitol, Noble, Vale et Gunvor. Les banques spécialisées dans le financement des matières premières (voir chapitre 3) tels que Bnp Paribas, Crédit Agricole, ING, UBS, Crédit Suisse et Société Générale. Les affréteurs maritimes tels que MSC et Riverlake. Les sociétés de surveillance tels que SGS et Cotecna. Sans oublier toutes les entreprises de services liées aux transactions tels que des études d'avocat, des assureurs et des sociétés d'audit. De plus, la présence d'organisations tels que l'« International Chamber of Commerce » (ICC), la « World Trade Organisation » (WTO) et la « Geneva Trading and Shipping Association » (GTSA), complètent le tableau genevois.

2.2 Emplois et formations

Le négoce est un des secteurs qui malgré la crise, continue de recruter. Et ce dans tous les métiers cité auparavant. Certaines agences, telles que Michael Page, ont donc ouvert des divisions spécialisées dans le recrutement de ces métiers liés au Trading de matières premières. A ce jour le site de recherche d'emploi Jobup.ch propose, au niveau Suisse, 130 annonces dans ce secteur. Et comme nous l'avons déjà vu, les emplois ont doublé en 5 ans. Cette tendance va continuer à moyen terme, mais pour le long terme il faudra toujours rivaliser d'ingéniosité afin de faire face à la concurrence des autres places de négoce⁹.

La formation va permettre de former les futurs talents et donc de rester compétitif sur le long terme. C'est ce que la « Geneva and Shipping Association » (GTSA), a compris et met en avant depuis maintenant 5 ans. En effet un « Master of Arts in International Trading Commodity Finance and Shipping » permet aux étudiants ayant obtenu un Bachelor de se spécialiser dans ce secteur. En effet, l'étudiant doit trouver un emploi à 80% dans une entreprise de négoce, ce qui lui permet de mettre en pratique instantanément les modules enseignés. Une deuxième formation est proposée aux personnes ayant déjà 3 ans d'expérience dans un métier relié au négoce. Ce Diplôme universitaire en « Commodity Trading » qui peut aussi être considéré comme un MBA, propose divers modules à choix sur une année. Il a été créé en collaboration avec la HEC Genève, GTSA et la HEG Genève¹⁰.

La Haute école de gestion de Genève propose elle aussi une formation, qui est la seule au niveau du Bachelor et permet donc de former les futurs étudiants du Master ou de postuler directement pour en emploi avec des bases solides. En effet, la formation est composée d'une majeure en « Commodity Trading » ainsi que de deux mineures en logistique et en risque pays, qui peut être suivie par les élèves en emploi ou à plein temps dans la filière économie d'entreprise.

De plus une nouvelle formation dans le pétrole : « The Master in International Oil and Gas Leadership and Commodity Trading and Shipping », répond à une demande de multiples sociétés spécialisées dans le négoce de produits pétroliers, qui cherchent une force de travail locale et bien formée.

⁹ ETIENNE, Richard, Les bonnes filières. *Tribune de Genève*, économie. Mardi 6 décembre 2011.

¹⁰ UNIGE. <http://tradingmaster.ch/modules/trading> (Consulté le 10.07.12)

2.3 Les associations d'Alumni

Toutes ces formations ne doivent cependant pas être en compétition directe les unes avec les autres, mais belle et bien renforcer l'effet de cluster que crée déjà les entreprises présentent dans le hub genevois. Ce réseau devenant de plus en plus conséquent, les étudiants ont également compris l'importance de créer un réseau de connaissance, c'est pourquoi les étudiants du Master ont créé une association Alumni il y a un an. Me sentant moi-même maintenant impliqué quant au futur du hub genevois, suite à ma majeure en « Commodity Trading » à la HEG, j'ai entrepris avec deux camarades l'élaboration de la « Commodity Trading Alumni Association, un sous-groupe de l'association alumni de la HEG. Celui-ci sera disponible à la prochaine rentrée académique de septembre. De nombreux diplômés du Bachelor HEG travaillent actuellement dans le hub genevois, ainsi grâce à cette association, cela nous permettra de rester en contact et de parfaire notre Networking.

Figure 4

Le site internet de l'HEG Commodity Trading Alumni Association



Source : <http://commoditytradingalumni.ch> (2012)

Analyse

3. Trade Finance (financement du négoce)

Le « Trade Finance » est l'un des moyens de convertir des opportunités d'exportation ou d'importation en ventes réelles. Tout en gérant efficacement les risques associés à la gestion des affaires et principalement la garantie d'encaissement et au bon moment¹¹. Dans cette partie d'analyse je me suis tout d'abord intéressé à la naissance et à l'importance du financement du négoce à Genève. J'ai ensuite analysé les différents problèmes qui secouent le secteur du financement du négoce. Et spécialement l'influence de l'actuel manque de liquidité en USD.

3.1 Histoire

Globalement les historiens pensent que les premières transactions du Trade Finance remontent à plus de 2'500 ans. En effet durant la colonisation grecque qui a eu lieu de 700 à 400 av. J.-C. les échangeurs de monnaie (ancien nom pour les banquiers, car ils calculaient les taux pour échanger les différents type de monnaies présents dans l'empire), offraient l'un des premiers instruments de financement du négoce. Ils octroyaient un prêt maritime aux marchands et propriétaires de bateaux pour les expéditions de colonisation, et le plus étonnant est qu'ils pratiquaient déjà un système de syndication afin de minimiser leurs risques¹².

L'histoire du financement du négoce à Genève est, elle aussi, bien ancienne et est, aujourd'hui bien ancrée dans les mœurs. Tout à débiter par l'affranchissement du peuple genevois par l'évêque Adhémar Fabri en 1378, changement qui leur a permis d'octroyer des crédits et donc d'ouvrir les premiers établissements bancaires. La puissante famille de Médicis ayant vu l'opportunité et possédant un important groupe bancaire (qui comptait comme clients les Papes et les Rois), ouvrit une filiale à Genève au XVème siècle. De plus la famille était déjà présente dans le négoce de la laine et la soie. Genève devint donc rapidement un comptoir prospère et de renom européen¹³.

¹¹ s.n. *Trade Finance Guide*, Quick Reference for Exporters. International Trade Administration.

¹² KUZMYCH, Sviatoslav. The ancient art of trade finance, *Trade Facilitation Programme Magazine*. Décembre 2011

¹³ WUERGLER, Raoul Oliver. Du financement du négoce au private banking. *BANQUE&FINANCE*, Mai/Juillet 2012, no 115-116, p 22-23.

Le deuxième élan survint en 1872 quand la Banque de Paris et des Pays-Bas (Paribas), ouvrit une succursale à Genève, spécialisé dans le financement du négoce international. Paribas à été suivi, en 1874, par le très puissant Crédit Lyonnais qui fût jusqu'en 1913 la première banque mondiale en total du bilan¹⁴.

En 1975, Christian Weyer, ancien patron de la banque Paribas créé le crédit transactionnel. Ce nouvel outil de financement a permis aux banques de financer les transactions cargaison par cargaison. Il a donc permit aux négociants de pratiquer beaucoup plus de transactions. Cet outil de financement a donc contribué à la croissance de la place genevoise¹⁵.

Mais c'est véritablement en 1981, avec la prise de pouvoir de la gauche en France alors soutenu par le parti communiste, que les grandes banques françaises décident de s'installer durablement à Genève. Elles y créent des sociétés holdings afin de rester autonomes. Paribas (Suisse) est donc fondé et n'étant plus sous la pression des partis politiques français, son expansion dans le financement du négoce est sans précédent. Ceci a permis de montrer l'exemple et a ainsi fait développer les activités du Trade Finance¹⁶.

Ce sont ensuite une quinzaine de banques européennes, Bnp Paribas, Crédit Agricole et Société Générale en tête, qui dominent le secteur pendant une bonne dizaine d'années. On estimait à plus de 75% la part de marché total des banques européennes en 2008 dans le Trade Finance.

Ces banques avaient déjà compris leur responsabilité ainsi que les attentes pointues des sociétés de Trading, qui sont de plus en plus verticalement intégrées tout au long de la chaine d'approvisionnement. Et pouvaient ainsi rajouter une très grande valeur ajoutée pour leurs clients en leur offrant une solution appropriée à chaque étape de la transaction.

Le Trade Finance supporte aujourd'hui environ 1/3 des transactions du commerce mondial. Le commerce mondial étant estimé aujourd'hui à plus de 15'000 milliards de dollars, la présence du Trade Finance est donc vitale pour le négoce international.

¹⁴ op. cit. 12

¹⁵ BÜRGE, Clément. Comment Genève est devenue la capitale du trading mondiale *L'HEBDO* p.63 (03.03.11)

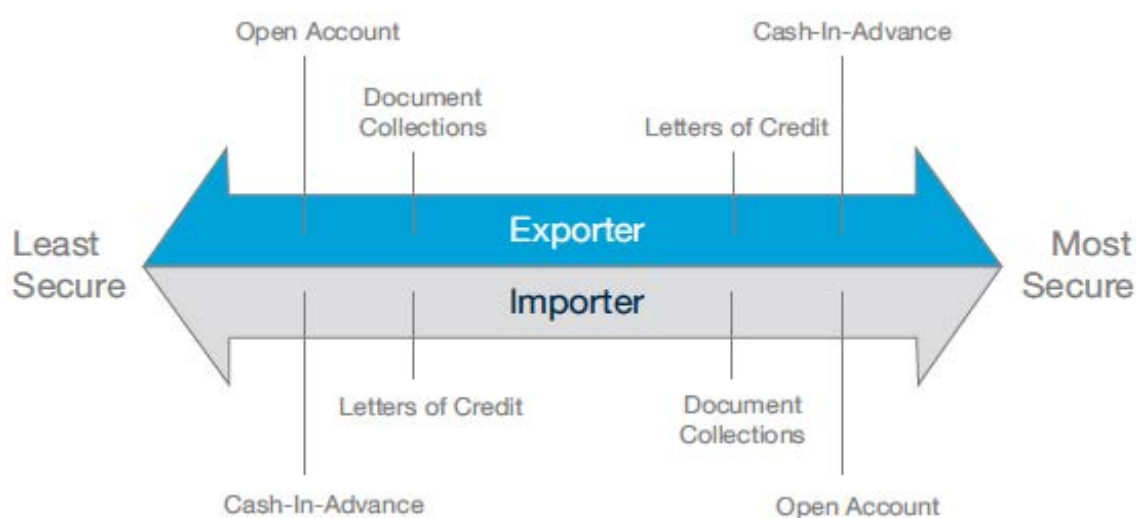
¹⁶ op. cit. 2

3.2 Méthodes de paiement

Il y a un grand nombre de méthodes de paiements, mais je vais présenter les quatre les plus utilisées : Le compte ouvert (Open Account), le crédit documentaire (Document Collections), la lettre de crédit (Letters of Credit) et le paiement en avance (Cash-in-advance). Bien entendu certains de ces modes de paiement sont favorables à l'exportateur et d'autres à l'importateur. Dans la figure ci-dessous (Figure 4, page 14) sont représentés les quatre modes de paiements en fonction de leurs risques une fois du point de vu de l'exportateur (en bleu) et une fois par rapport à l'importateur (en gris). Par exemple le compte ouvert est très peu risqué pour l'importateur, car il achète et il peut payer la transaction plus tard. Alors que ce même compte ouvert est très risqué pour l'exportateur, car il préférerait avoir son argent tout de suite avec une transaction « Cash-in-advance ». Le tout est de trouver le bon compromis, cependant on estime aujourd'hui que plus de 80% du négoce est fait par des comptes ouverts. Cela permet une réduction des coûts, un gain de temps considérable et permet donc de faire un plus grand nombre de transactions en favorisant les échanges. Sinon on entend beaucoup parler des lettres de crédit qui sont surtout utilisées pour trader avec les pays émergents. Le volume du négoce avec ces lettres de crédit est resté stable ces dernières années, mais leur valeur et limites ont beaucoup augmentées¹⁷.

Figure 5

Risque de paiement



Source : Trade Finance Guide, Silicon Valley Bank

¹⁷ s.n. Trade Finance Magazine. What is trade finance? (Consulté le 10.07.12)
<http://www.tradefinancemagazine.com/AboutUs/Stub/WhatIsTradeFinance.html>

Les principaux risques que l'on peut rencontrer durant ces transactions sont : le risque politique, le risque du pays, le risque de contrepartie, le risque de change, le risque du marché, le risque du taux d'intérêt et le risque opérationnel. Prenons deux exemples : Premièrement le risque de contrepartie, les banques utilisent deux systèmes de vérification afin de se faire une idée précise de leurs contreparties. La «due diligence » et la « Know Your Customer (KYC) permettent donc de réduire ce risque. Prenons ensuite le risque politique. Les commodités sont des produits sur lesquelles les Etats veulent garder le contrôle de par les sommes gigantesques mises en jeu. Un Etat peut facilement changer sa politique d'importation d'une commodité (taxes, quotas ou prohibition), afin de promouvoir sa production locale plutôt que celle importée. Mais l'Etat peut aussi favoriser ses exportations en aidant les entreprises locales par des baisses d'impôts et en les supportant financièrement. Notre transaction sera donc dépendante de la politique extérieure choisie par l'Etat¹⁸.

3.3 Activités financées

Concernant les différentes activités financées elles peuvent être résumées en deux sous groupes : Le financement des matières premières pour les transactions des entreprises de négoce (day-to-day business). Ce premier financement est considéré comme étant à court terme car il ne dépasse généralement pas les 180 jours et se situe principalement entre 30 et 90 jours. Le deuxième type de financement est celui qui va permettre aux entreprises de se développer. La banque suit l'entreprise dans ses différents projets de croissance qui peuvent être présents à n'importe quel niveau de la chaîne logistique (Production, transport, stockage, transformation, acquisition ou distribution). Ce financement est une sorte d'accompagnement et sa durée est donc plus axée sur le moyen-long terme (2 à 8 ans)¹⁹. Afin de vous donner une idée de la taille de ce marché, les investissements fait à long terme pendant une année dans le secteur de l'énergie mondiale (Pétrole, gaz, charbon et électricité) s'élèvent à 800 milliards de dollar.

¹⁸ LAMY, Pascal. Directeur général du WTO. Conférence : global commodity finance (14.06.12)

¹⁹ THOMANN, Jacques-Olivier & GLAUSER, Pierre. Le secteur des matières premières et son financement. *ASB Journalistenseminar*, p.19. Berne le 12 juin 2012.

3.4 Risque de défaut

Le 26 octobre 2011, la Chambre International du Commerce (ICC) a publié un rapport sur le risque de défaut des transactions liées au négoce²⁰. Ce rapport a été élaboré en partenariat avec l'Organisation Mondiale du Commerce (WTO). Les données ont été collectées auprès de 18 banques actives dans le Trade Finance (Voir la liste en annexe 1). Ce rapport est un pas en avant significatif dans la recherche. Le nombre impressionnant d'informations récoltées a permis de créer une base de données évolutives permettant l'élaboration d'autres études sur le secteur du Trade Finance. Cette recherche a démontré la force et la résistance du financement du négoce. En effet ce métier a toujours été considéré comme ayant un très petit risque de défaut malgré les montants importants échangés. De plus, ce rapport officiel nous montre que 65% des activités de l'activité du Trade Finance sont basées sur des actifs donc considérés à moindre risque.

Le rapport total analyse 11'414'240 transactions, sur une durée de 5 ans (2005-2010), mais ce rapport s'est focalisé sur une période de 3 ans (2008-2010) environ 4'843'801 transactions. La durée a été choisie car elle correspond au pic de la crise financière (2008-2009) et que la base de données est en cohérence avec les exigences de collecte de données des réglementations de Bâle, pour le calcul des risques.

Dans le tableau ci-dessous (Tableau 4), sont présentées les transactions effectuées durant la période choisie ainsi que la somme en USD que cela représente. Et proportionnellement le pourcentage de défaut effectif et le pourcentage de perte final

Tableau 4
Pourcentage de risque de défaut, selon le produit de financement

Product	Transactions	\$ in 000s	Default %	Loss %
Loans for Export – Bank Risk (2008-2010)	955,201	355,073,525	0.1733	0.0127
Loans for Export – Corp Risk (2008-2010)	1,009,922	234,398,914	0.2918	0.0167
Loans for Import – Corp Risk (2008-2010)	655,199	389,796,641	0.0597	0.0697
Import L/Cs (2007-2010)	1,438,291	727,012,390	0.0673	0.0061
Export Confirmed L/Cs (2008-2010)	389,129	195,664,331	0.0907	0.0349
Performance Guarantees/ Standby L/Cs (2009-2010)	396,059	347,828,425	0.0135	0.0007

Source : ICC Trade Finance Register data

²⁰ SENECHAL, Thierry. Senior Policy Manager. Global Risks – Trade Finance 2011 is a registered trademark of the International Chamber of Commerce. (26 Octobre 2011)

Prenons par exemple le risque pour la banque dans le prêt à l'exportation (Loans for Export – Bank Risk). Seulement 344 transactions sur les 955'201 analysées ont abouti à un défaut de paiement et seulement 69 sur ces 344 transactions ont abouti à une perte. Dans le tableau sont représentés les défauts (0.1733%) et les pertes (0.0127) en fonction de la somme des transactions (355 milliards) en USD. La perte finale est donc pour les prêts d'exportation de 45 millions, environ 15 millions par an.


Au total pour tous les types de financement nous avons donc 4'843'801 transactions, pour une valeur totale de 2'250 milliards USD. La perte totale pour tous les types de financement est de 471 millions (0.021 %), environ 157 millions par an.

Nous pouvons donc dire que le risque total de défaut est réellement extrêmement bas, car grossièrement, si par exemple, la banque finance une transaction de 100'000 USD la perte espérée sera seulement de 21 USD.

Ce que l'on peut également faire ressortir de cette étude est que le Trade finance n'était pas un responsable de la crise financière. Mais belle est bien une victime, car le volume du Trade finance a tout de même été affecté durant la crise, principalement à cause du ralentissement de l'économie mondiale.

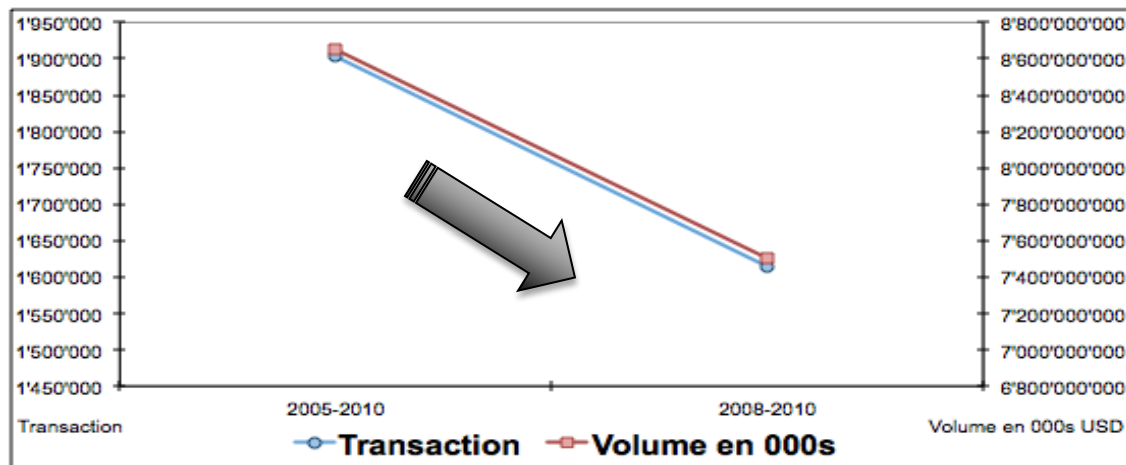
Afin de comparer les données de 2005 à 2010 avec celle de 2008 à 2010 et ainsi observer le ralentissement du Trade finance causé par la crise financière, j'ai introduit les données dans un tableau sur une même échelle de 1 an. Dans les deux premiers tableaux (Tableau 5) vous pouvez observer cette mise à l'échelle. Et dans le graphique en dessous (Figure 6 page 21) vous pouvez donc remarquer le ralentissement des activités du Trade finance qui a eu lieu durant la crise. Les transactions ont diminuées de 15% et le volume en USD lui a diminué de 13.3%.

Tableau 5
Tableau de mise à l'échelle sur 1 an

		Transactions	Volume en USD 000s
6 ans	2005-2010	11'414'240	5'190'667'066'000
3 ans	2008-2010	4'843'801	2'249'774'226'000
			
		Transactions	Volume en USD 000s
1 an	2005-2010	1'902'373	8'651'111'777
1 an	2008-2010	1'614'600	7'499'247'420

Source : Andrea Probst, Etudiant HEG Genève (2012)

Figure 6
Ralentissement des activités durant la crise



Source Andrea Probst, Etudiant HEG Genève (2012)

3.5 Prévisions 2012-2013

Ces prévisions sont basées sur une recherche faite entre la Chambre Internationale du Commerce (ICC) et le Fond Monétaire International (IMF). Le rapport est basé sur 337 questionnaires complétés par des institutions financières²¹.

Selon le rapport, 60% des institutions ont indiqué que les demandes pour le financement de transactions vont augmenter en Asie, alors que 50% de ces mêmes répondants prévoient un ralentissement des activités en Europe.

Mais le sentiment général auprès de ces institutions est en majorité négatif, et le principal facteur de ce ralentissement sont les futures contraintes financières qui vont réduire les disponibilités de financement. En effet 90% des répondants indiquent que le manque de liquidité et la difficulté d'obtenir un crédit va lourdement affecter leur activité de financement. En comparaison, la même recherche menée durant la crise financière de 2008-2009, avait-elle indiqué que seulement 50% des répondants étaient préoccupé par le manque de liquidité et la difficulté de crédit.

De plus la majorité des institutions financières interrogées sont préoccupées par le nouveau cadre économique global. Ces préoccupations sont principalement tournées vers les nouvelles contraintes des régulations de Bâle III. Ces réglementions semblent déjà affecter les taux interbancaires ainsi que la liquidité.

²¹ CHARDONNAL, Dawn. Market outlook for trade finance is gloomy. Made by ICC-IMF. <http://www.iccwbo.org/News/Articles/2012/Market-outlook-for-trade-finance-is-gloomy/> (consulté le 04.08.12)

3.6 Contraintes financières

Comme nous avons pu le relever dans les prévisions 2012-2013 présentées dans le rapport de l'ICC et IMF, les principales craintes concernent le taux interbancaire, les régulations de Bâle III et le manque de liquidité en USD. Dans cette partie nous allons donc poursuivre les recherches sur ces trois contraintes qui entravent le développement de l'activité du Trade finance.

3.6.1 Marché interbancaire

En ce moment le secteur souffre d'un manque de liquidité ce qui empêche principalement les échanges de titres à court terme. Principalement parce que tout le secteur bancaire est touché par la crise financière actuelle. Et donc le marché interbancaire est lui-même pleinement touché par ce ralentissement. Toutes ces incertitudes sur les possibles faillites du système économique de nombreux pays, tels que la Grèce, l'Espagne, le Portugal mais aussi les Etats-Unis fragilisent tout le secteur bancaire. Sans compter l'actuel ralentissement de l'économie chinoise. Tous ces scénarios ont un impact direct sur les taux interbancaires dont dépend pleinement le « Trade Finance ».

3.6.2 Bâle III et LCR + NSFR

Les standards de Bâle pourraient faire l'objet d'une étude à elle seul, de par leur évolution à travers le temps, leur complexité à réguler un monde bancaire de plus en plus complexe et leur influence sur la stabilité économique mondiale. Synthétiquement ces normes qui ont débuté en 1988 avec les réglementations de Bâle I, suivie par Bâle II en 2005 et Bâle III en 2010, imposent aux banques d'augmenter leurs fonds propres. La volonté principale est de protéger les grandes banques d'un risque de faillite qui pourrait entraîner tout le système financier avec lui. L'idée était bonne à ses débuts. Toutefois les normes, afin de suivre un système bancaire grandissant et instable, ont du être plus strictes, et ces changements pénalisent aujourd'hui la bonne marche des affaires. Le secteur du Trade finance n'est pas en reste, Bâle III va introduire deux nouvelles réglementations concernant les liquidités, appelées « liquidity coverage ratio » (LCR) et « net stable funding ratio » (NSFR). Ces régulations ont elles un impact négatif sur les prêts et spécialement sur les lignes de crédits octroyées aux parties prenantes du secteur. Une chose est certaine, il va coûter plus cher d'emprunter de l'argent et il y aura moins de possibilité de se financer.

3.6.3 Manque de liquidité en USD

Mais le problème le plus alarmant pour les banques européennes est sans doute, en ce moment, le manque de liquidité en USD. En effet le financement du négoce se fait encore en grande majorité en USD (environ 90% des transactions) ce qui représente un besoin d'environ 2 milliards de USD par jour pour le hub genevoise.

Tout a débuté, en novembre 2011, quand la Fed décide de fortement limiter les crédits en USD octroyés aux grandes banques européennes. La Fed trouve que ces banques sont trop exposées financièrement à une éventuelle faillite de certains pays européens tel que la Grèce, le Portugal, l'Espagne et l'Italie. Par exemple Bnp Paribas étant bailleur de 200 milliards envers ces pays, la solution directe était donc d'emprunter des dollars à d'autres pays que les Etats-Unis, mais les coûts y étaient bien plus élevés. C'est pour cette raison qu'en fin d'année 2011, Bnp Paribas, Crédit Agricole et ING n'ouvraient plus de lignes de crédit en attendant un éclaircissement de cette situation²².

De plus, le modèle de recherche de financement en USD des banques européennes est fragilisé en période de crise. En effet le financement des banques devient pour elles une dette à court terme qui n'est pas assurée et est donc largement exposée à la situation économique mondiale. Le principal détenteur de ces dettes est le «U.S. Money Market Fund » (MMF) qui est l'un des plus grands pourvoyeurs de liquidité en USD. Le fond a décidé de ne plus accorder de prêt aux banques européennes de peur que leurs clients ne retirent leur argent en sachant que le fond investit dans une monnaie et des pays en crise. Dans le graphique ci-dessous (Figure 7, page 24) est représenté le pourcentage d'exposition à l'Europe. Comme nous le montre le graphique le fond a réduit de 55% (octobre 2009) à 33% (février 2012) son exposition aux banques européennes.

²² ECKERT, Elisabeth. BNP PARIBAS coupe les vivres aux traders genevois. *LE MATIN* 27.11.11

Figure 7
Pourcentage d'exposition du MMF en Europe



Source : Fitch Ratings (Février 2012), complété par Andrea Probst (Août 2012)

3.6.4 En résumé

Comme la majorité du financement du négoce se fait à court terme, les banques vont facilement pouvoir couper dans ces transactions afin de récupérer des liquidités. De plus comme on l'a vu ce sont surtout les banques européennes qui subissent les menaces de la Fed. Et les réductions de crédit vont donc plus facilement toucher leurs filiales à l'étranger (comme ici à Genève), plutôt que dans leur propre pays²³.

²³ BÜRGE, Clément. Traders cherchent cash. *L'HEBDO*. Négoce p.28-29, 1^{er} décembre 2011.

3.7 Downgrade

L'agence de notation Moody's a décidé de sanctionner quinze des plus grandes banques mondiales le 21 juin dernier. En effet l'agence de notation a abaissé leurs notes de crédit. Sont touché par ce « downgrade » :

Pour les Etats-Unis : Bank of America, Citigroup, Goldman Sachs, Morgan Stanley et JP Morgan. Pour l'Angleterre Royal Bank of Scotland, Barclays et HSBC. En Suisse : Crédit Suisse, UBS. Au Canada : Royal Bank of Canada et en Allemagne : Deutsche Bank. Et les banques françaises ne sont pas en reste avec : BNP Paribas, Crédit Agricole et Société Générale. C'est un nouveau coup dur pour le Trade finance car la grande majorité de ces banques sont présentes dans cette activité.

L'agence Moody's explique que les notes que possédaient ces grandes banques ne reflétaient pas le ralentissement économique actuelle. Spécialement concernant la difficulté à trouver des liquidités et le durcissement des réglementations de Bâle III²⁴.

²⁴ s.n. Moody's dégrade trois banques françaises. LE MONDE / Économie. (22.06.2012)

4. Interviews

Grâce à mes recherches j'ai donc pu faire ressortir trois problèmes qui affaiblissent en ce moment les activités du négoce international. Le premier est la difficulté d'obtenir un prêt à un bon taux sur le marché interbancaire. Le second concerne les nouvelles contraintes des accords de Bâle III, spécialement au niveau des fonds propres. Cependant ces deux premières difficultés vont selon moi en grande majorité affecter le Trade finance et mon travail se porte sur tout le secteur du négoce international. Je vais donc pour mon étude de terrain me concentrer sur la troisième difficulté qui est le manque de liquidité en USD. Ainsi afin de parfaire mes recherches, j'ai élaboré un questionnaire destiné à des professionnels du métier afin d'obtenir un avis global et une réalité quotidienne des différentes banques actives dans le Trade finance ainsi que le ressenti des traders de la place.

Ce questionnaire devait être à la fois complet et concis car la plupart des intervenants n'ont eu que peu de temps à m'accorder et m'ont reçu durant leur pause afin de ne pas entraver la marche de leurs affaires. Je me suis donc limité à 5 questions et la durée des interviews a varié entre 30 et 45 minutes. Mais le plus important est la tournure de mes questions, car elles devaient à la fois montrer l'affectation du manque de liquidité en USD sur l'activité de la personne interviewée, ainsi que son influence sur la place de négoce genevoise. Le questionnaire a donc été séparé en deux parties : trois questions sont destinées au manque de liquidité et les deux dernières sur l'avenir du hub genevois. L'équilibre est donc trouvé.

Le contenu du questionnaire (Questionnaire A) a été rédigé avec les conseils de Jacques-Olivier THOMANN (Président du GTSA). Il a ensuite été validé par mon conseiller Rober PILLER (Chargé de cours HES). Les questions sont adressées à des professionnels présents dans le hub genevois (principalement banques et entreprises de négoce). J'ai trouvé aussi intéressant d'avoir l'avis d'un étudiant, qui a suivi le « Master of Arts in International Trading Commodity Finance and Shipping » tout en travaillant chez KPMG dans le département audit des entreprises de Trading. Les mêmes questions lui ont donc été posées.

Un deuxième questionnaire (Questionnaire B) spécifique à l'avenir du hub genevois a été rédigé, afin d'obtenir la vision et les idées de Pierre-François UNGER (Président du Conseil d'Etat, Chargé du département des affaires régionales, de l'économie et de la santé). Les questionnaires A et B sont disponibles dans les annexes 2 et 3.

4.1 Interview de Monsieur Frédéric PRY

Monsieur Frédéric PRY est « Regional Manager Asia + Oceania » au sein du département « Transaction Bank Group » en charge des lignes de crédits bancaires chez BNP Paribas (Suisse). De plus il a suivi et réussi avec succès le Diplôme universitaire en « Commodity Trading » de l'université de Genève en 2010.

Pensez-vous que le dollar va rester la monnaie de référence pour le commerce de matières premières ou bien pensez-vous que le yuan (ou une autre monnaie) puisse le remplacer ?

Le Renminbi (RMB) est en effet une devise qui prend de plus en plus d'importance depuis fin 2010. Toutefois je ne vois pas une monnaie détrôner le USD tant la volumétrie est importante et historique. Mais cela va aussi dépendre de la santé économique des Etats-Unis ces prochaines années, en particulier le recouvrement de la dette US qui vient de passer le cap historique des 16'000 milliards de dollar tandis que le PIB lui n'est que de 15'300 milliards (le pays se trouve donc en surendettement et bientôt peut être en faillite).

Est-ce que l'actuel manque de liquidité en USD a un impact négatif sur vos sources de financement et donc sur votre activité ?

Le manque de liquidité s'est tout de même amélioré en ce début de seconde partie d'année, il n'est pas aussi néfaste que fin 2011 pour nous. Car des sources alternatives sont désormais existantes, mais malheureusement le dollar nous coûte plus cher et l'activité à elle donc diminué en conséquence.

Comment les banques présentes en Europe vont-elles pouvoir continuer à financer les transactions en USD? Quelles sont les alternatives (titrisation, euro, obligation, etc.) ?

Les solutions sont diverses : Elles peuvent se retourner vers les banques centrales, les « Corporates » ou encore les clients institutionnels privé. Le fait d'emprunter en EURO et de pratiquer un SWAP EUR-USD est une technique assez répandue en ce moment, mais comme déjà précisé le coût de cette recherche va être plus important et donc peser sur notre activité

Comment voyez-vous l'avenir, à Genève, des métiers liés au « trading » de matières premières ?

La place de Genève va selon moi garder son importance de par sa situation géographique et son côté historique. De plus, la plupart des « Majors » actifs dans le négoce de matières premières sont bien implantés dans la région et crée ce que l'on appelle le hub genevois.

Pensez-vous que les entreprises feraient mieux de quitter le hub Genevois, afin de se rapprocher des pays producteurs et consommateurs ?

Je pense qu'il est très important d'avoir une présence physique proche des clients que ce soit des producteurs ou des consommateurs. Toutefois, dans le domaine du négoce, il est tout aussi essentiel de se trouver auprès de ses concurrents dans un lieu où la proximité permet le partage d'informations. Ce qui est actuellement le cas à Genève.

4.2 Interview de Monsieur P.W.

Monsieur P.W. travaille pour une grande banque américaine présente dans le Trade finance. Il a souhaité rester anonyme ainsi que de ne pas divulguer le nom de sa banque. Il a auparavant travaillé dans le département Forex chez Bnp Paribas.

Pensez-vous que le dollar va rester la monnaie de référence pour le commerce de matières premières ou bien pensez-vous que le yuan (ou une autre monnaie) puisse le remplacer ?

Je pense que le USD va rester la monnaie de référence pour le financement de matières premières au moins jusqu'en 2015. La raison principale est que le gouvernement choisi ne peut pour le moment permettre une libéralisation de son marché monétaire. Si le yuan devenait une monnaie offshore, il s'apprécierait immédiatement et par conséquent toutes les exportations chinoises deviendraient beaucoup moins attractives ce qui mettrait en péril la stabilité économique du pays qui dépend énormément de cela. Il n'y a donc, à court terme, pas de raison que le dollar ne soit plus la monnaie de référence. Et je ne vois pas d'autre monnaie que le yuan pouvant remplacer le dollar.

Est-ce que l'actuel manque de liquidité en USD a un impact négatif sur vos sources de financement et donc sur votre activité ?

Etant dans une banque américaine, je ne ressens pas le manque de liquidité en USD et donc pas d'impact sur mon activité.

Comment les banques présentes en Europe vont-elles pouvoir continuer à financer les transactions en USD? Quelles sont les alternatives (titrisation, euro, obligation, etc.) ?

Dès janvier 2013, les banques devront atteindre un niveau de réserve plus élevé, elles bénéficieront donc de moins de liquidité et devront donc trouver d'autres moyens pour financer les transactions des départements Trade finance. Je pense qu'un moyen efficace se ferait par l'émission d'obligations, certaines entreprises telle que Trafigura s'y intéresse déjà. Le marché de financement des matières premières étant aujourd'hui assez fermé s'ouvrirait aux petits investisseurs (par exemple : Asset manager). La banque ne serait donc plus directement le prêteur pour une partie de ses clients. Cependant si cette manière de financer ne marche pas ou n'est pas réalisable, d'autres investisseurs joueront le rôle de prêteur, je pense en particulier aux « Hedge Funds ».

Comment voyez-vous l'avenir, à Genève, des métiers liés au « trading » de matières premières ?

Le hub genevois s'est énormément développé lors des dix dernières années, principalement car il est à l'écoute des principaux acteurs du marché et se réinvente régulièrement. Je pense que tant que Genève sera fiscalement attractive elle restera le leader dans le négoce de matières premières.

Pensez-vous que les entreprises feraient mieux de quitter le hub Genevois, afin de se rapprocher des pays producteurs et consommateurs ?

Je ne vois aucun intérêt à être près des pays producteurs ou même consommateurs étant donné que tout se Trade à distance. Et il est important pour nous de rester à Genève afin de garder cette proximité avec toutes les parties prenantes.

4.3 Interview de Monsieur J.M.

Monsieur J.M. est trader dans une société financière qui possède des fonds de matières premières. Il a souhaité rester anonyme ainsi que de ne pas dévoiler le nom de sa société.

Pensez-vous que le dollar va rester la monnaie de référence pour le commerce de matières premières ou bien pensez-vous que le yuan (ou une autre monnaie) puisse le remplacer ?

Le dollar devrait rester la monnaie de référence tant que le marché de l'énergie sera « contrôlé » par les Etats-Unis. Il me semble peu probable que les différentes activités du négoce des matières premières utilisent des monnaies différentes.

Est-ce que l'actuel manque de liquidité en USD a un impact négatif sur vos sources de financement et donc sur votre activité ?

Non, nous traitons essentiellement des contrats à terme, donc peu de besoin de financement.

Comment les banques présentes en Europe vont-elles pouvoir continuer à financer les transactions en USD? Quelles sont les alternatives (titrisation, euro, obligation, etc.) ?

Le manque de liquidité en USD est liée à la situation actuelle de l'Europe et ne devrait pas perdurer à moyen terme.

Comment voyez-vous l'avenir, à Genève, des métiers liés au « trading » de matières premières ?

Les deux principaux facteurs expliquant l'omniprésence des entreprises de Trading à Genève sont la fiscalité suisse et l'accès à de nombreuses sources de financement. Si la fiscalité est amenée à évoluer, l'expérience accumulée dans le financement va probablement permettre à Genève de rester la principale plateforme de Trading. On constate néanmoins que certaines grosses entreprises ont déplacé leur siège vers d'autres paradis fiscaux (notamment Singapour).

Pensez-vous que les entreprises feraient mieux de quitter le hub Genevois, afin de se rapprocher des pays producteurs et consommateurs ?

Il est indispensable que les entreprises aient des succursales dans les pays producteurs ou consommateurs, mais pas nécessairement les sièges.

4.4 Interview de Monsieur Julian MURRAY

Monsieur Julian MURRAY est «Senior Cash Manager » chez Cofiroasters SA, qui est une société de négoce présente dans le café et le thé. Auparavant il était « Cash management Operator » chez LITASCO.

Pensez-vous que le dollar va rester la monnaie de référence pour le commerce de matières premières ou bien pensez-vous que le yuan (ou une autre monnaie) puisse le remplacer ?

Sur le court et moyen terme je pense que le dollar va rester la monnaie de référence du fait de la complexité de devoir changer la monnaie de référence mondiale. Mais du fait qu'aujourd'hui le monde occidental (USA + zone EUR) est en plein dans une crise financière, on ne peut exclure, dans un futur plus ou moins lointain, un basculement sur d'autres monnaies.

Pour prendre le YUAN ou le REAL par exemple comme monnaie de référence (ce qui n'est pas exclu sur le long terme), il faudrait que nos infrastructures et les infrastructures locales (Chinoises + Brésiliennes dans ce cas) s'adaptent aux mécanismes actuels et s'ouvrent encore plus au marché mondial. Pour le moment ces deux monnaies restent inconvertibles.

Mais je pense que les monnaies du BRIC vont doucement prendre l'ascendant sur les monnaies occidentales de référence du fait de leur développement économique et leur présence de plus en plus forte sur le marché mondial.

Est-ce que l'actuel manque de liquidité en USD a un impact négatif sur vos sources de financement et donc sur votre activité ?

Actuellement nous, au sein de notre société, ne sommes pas directement touchés. Cependant les banques souffrent du manque de liquidité en USD. Ce qui provoque à une certaine mesure une augmentation du coût du dollar.

Comment les banques présentes en Europe vont-elles pouvoir continuer à financer les transactions en USD? Quelles sont les alternatives (titrisation, euro, obligation, etc.) ?

Les banques aujourd'hui souffrent à cause du USD. Cependant elles n'ont pas beaucoup d'alternatives, voire aucune.

Elles sont plus ou moins impuissantes à cette situation, surtout dans le négoce de matières premières qui se fait principalement en USD.

Comment voyez-vous l'avenir, à Genève, des métiers liés au « trading » de matières premières ?

Genève a récemment dépassé Londres en tant que centre du négoce en Europe et restera un noyau en Europe, et dans le monde, pour le négoce de matières premières.

Cependant avec le développement de ce secteur à Singapour on pourrait envisager que Singapour détrône Genève à un moment donné.

Mais Genève gardera une place prépondérante au sein de ce secteur quoi qu'il arrive du fait de sa proximité avec les grandes métropoles européennes et grâce au système bancaire suisse très développé.

Pensez-vous que les entreprises feraient mieux de quitter le hub Genevois, afin de se rapprocher des pays producteurs et consommateurs ?

Non. Cela nuirait à la productivité/rentabilité des entreprises de négoce qui jouissent justement de la proximité de tous les services qu'offre Genève. Et il ne faut pas oublier non plus l'attractivité visuelle de Genève et le fait qu'il fait bon y vivre.

4.5 Interview de Monsieur Bernard GAUD

Monsieur Bernard GAUD est responsable du Trading de café chez Walter Matter SA

Pensez-vous que le dollar va rester la monnaie de référence pour le commerce de matières premières ou bien pensez-vous que le yuan (ou une autre monnaie) puisse le remplacer ?

Le dollar est la monnaie de référence parce que les bourses de matières premières traitent en dollar. L'euro et la monnaie brésilienne sont aussi importants.

Est-ce que l'actuel manque de liquidité en USD a un impact négatif sur vos sources de financement et donc sur votre activité ?

Je n'ai pas constaté de manque de liquidité en dollars, au contraire. Par contre il est vrai que les banques sont moins actives dans le financement des matières premières.

Comment les banques présentes en Europe vont-elles pouvoir continuer à financer les transactions en USD? Quelles sont les alternatives (titrisation, euro, obligation, etc.) ?

Pas de problème, le dollar reste la monnaie internationale pour le moment.

Comment voyez-vous l'avenir, à Genève, des métiers liés au « trading » de matières premières ?

Actuellement les sociétés de Trading n'engagent pas ou peu du fait du niveau du CHF et se concentrent sur les postes dans les pays à monnaie faible. Mais la place de Genève et la Suisse restent leaders dans le domaine du fait que les métiers liés au Trading sont aussi ici (Banques, shipping co, assurances, inspection), de plus la présence de l'ONU et des organisations gouvernementales attire les décideurs.

Pensez-vous que les entreprises feraient mieux de quitter le hub Genevois, afin de se rapprocher des pays producteurs et consommateurs ?

Non pas du tout.

4.6 Interview de Monsieur Goran KARIMZADEH

Monsieur Goran KARIMZADEH travaille chez KPMG dans l'audit des sociétés de Trading. Il est diplômé du Master of Arts in International Trading Commodity Finance and Shipping de l'Université de Genève.

Pensez-vous que le dollar va rester la monnaie de référence pour le commerce de matières premières ou bien pensez-vous que le yuan (ou une autre monnaie) puisse le remplacer ?

L'Euro remplace déjà l'USD dans beaucoup de transactions. Cependant, l'administration US n'est pas prête à laisser la montée des autres monnaies. Cela aurait une grave conséquence pour l'économie américaine si le dollar perd sa place de numéro 1.

Aucune banque européenne n'a encore osé faire des transactions en monnaies autre que le dollar pour les produits pétroliers. Crédit suisse, Cargill, HSBC, ING et d'autres banques ont eu beaucoup de problèmes avec l'administration américaine pour avoir fait des transactions avec l'Iran, officiellement pour avoir traité avec un pays soutenant le terrorisme, officieusement pour avoir fait des transactions en Euro au lieu du dollar. J'ai eu des discussions sur ce sujet avec le directeur de Trade Finance du Crédit Suisse, BNP Paribas et Crédit Agricole.

La version officieuse est bien évidemment la raison principale. Des voix courent que le régime de Kadhafi a été renversé car ils voulaient trader son pétrole en Euro.

Donc selon moi à court terme le dollar restera la monnaie de référence. A long terme, tout dépend du pouvoir des Etats-Unis et son influence sur le marché mondial.

Est-ce que l'actuel manque de liquidité en USD a un impact négatif sur vos sources de financement et donc sur votre activité ?

Ce n'est pas réellement le manque de liquidité qui pose problème, mais plutôt les nouvelles réglementations. Notamment Bale III etc... qui obligent à avoir des fonds propres beaucoup plus importants pour les instruments de garanties comme les lettres de crédits etc... Cela rend l'avoir de la monnaie beaucoup plus chère. Par expérience, ceci a effectivement un impact négatif pour les petites entreprises de Trading. Cependant, les grands arrivent à s'en sortir car les banques leurs prêtent encore.

Les plus grandes boîtes de Trading ont ouvert leurs propres fonds d'investissement pour pouvoir s'auto-suffire en liquidité. Exemple avec Trafigura qui a ouvert Galena.

Comment voyez-vous l'avenir, à Genève, des métiers liés au « trading » de matières premières ?

Genève va selon moi sans cesse devoir se remettre en question. Ainsi que régler des problèmes importants tels que le manque de logement.

Pensez-vous que les entreprises feraient mieux de quitter le hub Genevois, afin de se rapprocher des pays producteurs et consommateurs ?

Les Etats-Unis par exemple deviendront dans cinq ans exportateur d'énergie... les consommateurs seront en Asie.

4.7 Interview de Monsieur Pierre-François UNGER

Monsieur Pierre-François UNGER est Président du Conseil d'Etat et chargé du département des affaires régionales, de l'économie et de la santé (DARES).

Comment voyez-vous l'avenir, à Genève, des métiers liés au « trading » de matières premières ?

De manière positive mais c'est une zone à risque car la concurrence est forte. Il y a depuis quelques temps des attaques contre le trading essentiellement interne au pays (actions parlementaires) destinées à dénoncer le commerce de matières premières le considérant comme « affreux ». On ne sait jamais l'influence que ces attaques peuvent avoir. D'un autre côté ces risques sont de vraies opportunités pour Genève, car se sont des risques qui existent partout et sont inhérents à ce domaine.

Est-ce que le monde du négoce est en train de vivre comme la banque privée (secret bancaire) il y a 10-20 ans?

Non, car le secret bancaire était quelque chose d'acquis, dont on connaissait bien le périmètre, la non transparence du Trading on en connaît mal le périmètre. Etant donné que le Trading est une filière du commerce international dans la chaîne, prospection, extraction, commerce locale. De plus 95% du pétrole mondial est extrais dans des pays non-démocratiques. Le problème ici n'est pas le Trading en soi mais le manque de démocratie dans ces derniers qui rendent les choses moins transparentes.

Les atouts de Genève tiennent à un certain nombre d'actions de l'Etat. Vous pourriez regarder le rapport du Conseil stratégique de la promotion économique de cette année ou vous trouverez une analyse SWOT assez détaillée sur les avantages et inconvénients:

Les avantages indiscutables sont la concentration non seulement du Trading lui-même mais nous avons aussi 20 pourcent du shipping mondiale, la présence de l'OMC, de toutes les organisations internationales et la proximité de ces organismes. Mais les gens ne profitent pas assez de montrer et faire découvrir ce que l'on fait. La discrétion est pénalisante pour le secteur je pense, il faut que les entreprises communiquent mieux afin de rendre les affaires compréhensibles et transparentes sinon il y a aura toujours trop de méfiance. Le Trading devrait rentrer dans les règles générales de l'Organisation Mondiale du Commerce. De plus la concurrence moralise le marché, pour qu'un secteur puisse exercer de la concurrence il faut qu'il soit transparent.

Un milieu à Genève qui se prête particulièrement, (le hub) tous les différents métiers les gens peuvent se rencontrer, discuter, proches des autorités de régulation, milieu extraordinairement propice, si on veut que le Trading puisse exercer des activités durable.

Quelles sont les actions entreprises par l'Etat afin d'aider et de promouvoir le Hub Genevois ?

Tenir des conditions cadres qui doivent être acceptables : formation, la fiscalité, la stabilité et la prévisibilité politique et fiscale. Beaucoup de pays offrent certaines conditions mais n'ont pas de stabilité, Genève offre une stabilité et une qualité de vie générale. Tous ça est bien acquis en Suisse mais nous devons faire un effort sur le logement, la mobilité et sur la sécurité -- > Singapour a des avantages temporels sur ces éléments. On doit mettre en avant la cité et c'est ce que j'ai fait en tant que ministre de l'économie, c'est mettre les gens en relation les uns avec les autres. Je suis également à l'origine de la création de l'association GTSA ainsi que des diverses formations de bachelor, master existantes à la HEG et à l'Université de Genève afin de répondre aux besoins des entreprises.

Afin d'assurer la pérennité du Hub, que pourrait faire l'Etat en plus de ses interventions actuelles?

De plus pas, mais garder le tempo... il faut aussi réaliser des choses dont on parle depuis un moment. Un de mes meilleurs agent de la promotion économique, va devenir secrétaire général du GTSA, c'est des signes importants et il tissera des liens avec l'OMC ainsi que les ambassadeurs suisses pour une structuration qui vise à plus de visibilité, plus de transparence. Il faut mettre sur pied une organisation, et pour cela je pense que Genève est mieux placée que Singapour, très clairement : la culture et la densité internationale de Genève, ces organisations internationales, organisation non gouvernemental, ses multinationales, le monde diplomatique, un secteur bancaire spécifique au Trading c'est un bouillon de culture extrêmement propice.

En ce moment, la promotion économique de Singapour vient faire du porte à porte aux entreprises présentent à Genève, est-ce une technique fructueuse selon vous ?

La promotion économique de Singapour est très forte, par rapport au faite de l'imposition, (5% etc...) mais dès que vous faite disparaître quelque chose dans des villes attractives, par le seul attrait fiscal, et pas par différents attraits, vous prenez un gros risque. L'Université de Genève a développer un Master en Trading en emploi,

l'université d'une part doit pouvoir enseigner mais aussi faire de la recherche. Notre capacité de centraliser des compétences nécessaires au développement du secteur a fait progresser le secteur, c'est ce que Singapour n'offre pas et n'a pas prévu d'offrir. De plus, la stabilité politique de Singapour n'est pas comme à Genève ainsi que la conception sociale primitive qu'a encore Singapour. Mais Singapour offre beaucoup de sécurité et assure aux entreprises des avantages fiscaux et salariales très attractifs. C'est effectivement un concurrent intéressant, mais qui doit aller très loin dans un certain nombre de domaines, car ce n'est pas un lieu où la progression peut être analysée sous un angle universitaire, sous un angle de politique internationale, si on exploite bien ça, c'est la tâche de l'Etat de cadrer la coordination, la transparence, la visibilité de ces activités à travers des actions universitaires et politiques internationales. Les entreprises qui quittent Genève parlent oui de l'aspect fiscal mais aussi d'un rapprochement des marchés émergents. Or le Trading ne dépend pas du lieu dont il se trouve, le plus important c'est le milieu dans lequel cela se passe et non le lieu lui-même. Mais pour cela, le milieu doit être stimulé grâce à l'aide de l'Etat.

Afin de rester compétitif et de garder le lead sur le marché des matières premières, avec quels autres pays Genève va devoir rivaliser ces prochaines années ?

Donc on dehors de Singapour, Hong Kong l'est déjà un peu, on ne sait pas si Londres va revenir sur un certain nombre d'erreurs, changements que Gordon Brown avait induit et qui ont grandement facilité les choses pour Genève. La tendance actuelle de « spliter » les pôles internationaux, or la force de structure de Genève c'est que nous avons la possibilité en une journée de voir plusieurs personnes d'organisations différents, le contact physique est bien plus important qu'un contact téléphonique ou par internet, cette qualité là, Genève est la ville au monde qui l'a le plus. Une étude de Harvard disait que la métropole lémanique était le lieu au monde où la densité de décideurs était la plus grande. C'est un vrai atout. La mise en raison est très importante. Ils doivent également eux être rassurés par rapport à la sécurité, Londres car la mécanique fiscale qui a cassé le sort londonien peut se corriger, et peut se corriger vite. Mais Londres n'a pas l'internationalité, le « mixing » des structures internationales. Sinon prenons l'exemple du canton de Vaud, ce n'est pas un rival international mais plutôt un partenaire de progression économique, je suis pour la création de la métropole lémanique pour qu'on aille tous dans le même sens. On a des échanges entre la confédération et le SECO qui tournent autour des postulats existants, mais pas grand-chose en niveau de réglementations qui ne peuvent se faire qu'à l'international.

4.8 Interview complémentaire (externe)

Etant tout de même difficile d'approcher des professionnels du milieu de par l'opacité du secteur, j'ai donc complété mes recherches avec des interviews apparues dans la presse ces derniers mois. J'ai sélectionné les questions qui se rapprochent le plus à celles présentes dans mon étude de terrain.

4.8.1 Copie de l'Interview de M. Christophe SALMON pour l'AGEFI

Monsieur Christophe SALMON est CFO pour l'EMEA chez Trafigura venu de BNP Paribas. Cette interview est réalisée par Nicolette DE JONCAIRE parue dans l'Agefi Suisse, La mutation de l'approvisionnement, lundi 2 juillet 2012. Deux questions de l'article original correspondent à ma recherche.

Comment pensez-vous prendre le relai en termes de financement du négoce?

« Traditionnellement, le négoce était financé par une quinzaine de banques européennes. Elles sont aujourd'hui dans l'obligation de réduire leur présence pour des raisons réglementaires mais la performance historique du financement du négoce est excellente. Le Trade Finance permet d'offrir un rendement régulier et une volatilité faible grâce à un taux de défaut infime, taux encore plus faible pour le négoce des matières premières. Notre objectif est d'attirer des flux financiers sur ce secteur dont la liquidité est bonne grâce à un turnover du crédit de l'ordre de 60 à 90 jours, en créant des instruments qui pèseront moins lourd sur les bilans bancaires que les prêts traditionnels. Pour ce faire, nous avons engagé une équipe venant de Bank of America. Elle démarre la semaine prochaine et son rôle est de structurer les produits de manière à les rendre acceptables aux investisseurs Institutionnels »²⁵.

Quelle est la place de Genève dans votre groupe?

« Genève reste le centre névralgique du groupe. Notre gestion est très centralisée mais nous voulons aussi développer une forte dynamique régionale centrée autour de quatre hubs régionaux : Genève, Singapour, Johannesburg et Houston. Toutes nos activités commerciales européennes restent et resteront à Genève, raison pour laquelle nous y avons fait venir nos équipes de Londres et de Lucerne »²⁶.

²⁵ op. cit. 4

²⁶ op. cit. 4

4.8.2 Copie de l'Interview de M. Pierre GLAUSER pour L'ASPECTS

Monsieur Pierre GLAUSER est Directeur Général et responsable mondial de la ligne Métier Financement Transactionnel de matières premières chez Crédit Agricole Suisse. Les deux questions ainsi que les réponses sont tirées de l'interview parue dans ASPECTS, le magazine de la Chambre Franco-Suisse pour le commerce & l'industrie. La place de Genève au cœur du négoce international, pages 7 à 9.

Comment expliquez-vous cette méfiance de la part du grand public ?

« Les prix des matières premières et leur importance stratégique dans le quotidien des consommateurs ont focalisé l'attention sur les sociétés de négoce international et leur activité. Ce qui marque les esprits aujourd'hui, c'est le montant de leur chiffre d'affaires dont la croissance est liée mécaniquement à l'augmentation des prix de base des matières premières. A l'heure actuelle, il existe de plus en plus de sociétés de négoce qui choisissent d'être cotées en Bourse et donnent une information conséquente de leur activité »²⁷.

Comment se porte le secteur ?

« Genève est devenue au cours de ces dix dernières années une place incontournable dans ce domaine, elle saura défendre sa position grâce à ses nombreux atouts, sa compétence et sa réactivité »²⁸.

4.8.3 Copie de l'Interview de M. Konrad WÄLTI pour l'AGEFI

Monsieur Konrad WÄLTI est Directeur du commodity trade finance chez Crédit Suisse. L'interview est parue dans l'Agefi du 12 décembre 2011, dans l'article : L'alternative aux banques leaders ; Crédit Suisse. Rédigé par Olivier Pellegrinelli. Deux questions ont ici aussi été tirées de l'interview originale.

Pensez-vous que la réduction de l'activité des banques françaises dans le secteur crée des opportunités pour vous et les banques situées en dehors de la zone euro?

« Oui, il est clair que depuis que les leaders historiques du marché ont été forcés à réduire leur bilan et diminuer leur exposition au risque, nous parvenons à récupérer

²⁷ s.n. ASPECTS, le magazine de la Chambre Franco-Suisse pour le commerce & l'industrie. La place de Genève au cœur du négoce international, pages 7 à 9 (2-2012).

²⁸ op. cit. 25

des parts de marché. D'autres banques, notamment chinoises, se positionnent sur le marché pour offrir des alternatives de financement aux acteurs du marché. D'ailleurs, nombre de nos clients ont déjà ouvert des bureaux à Dubaï et Singapour pour être actifs sur place et profiter de ces nouvelles sources de financement »²⁹.

Avez-vous concrètement vu les demandes de financement augmenter au cours des six derniers mois?

« Oui, clairement. Cette tendance concerne à la fois les petits négociants comme les grandes sociétés de négoce. Il n'y a pas de différence à faire entre grands et petits acteurs dans cette recherche généralisée de diversification du financement. Ceux qui ne parviendront pas à diversifier leur financement seront condamnés à disparaître »³⁰.

²⁹ PELLEGRINELLI, Olivier. L'alternative aux banques leaders; Crédit-Suisse. *L'AGEFI* (12.12.11)

³⁰ op. cit. 27

5. Synthèse

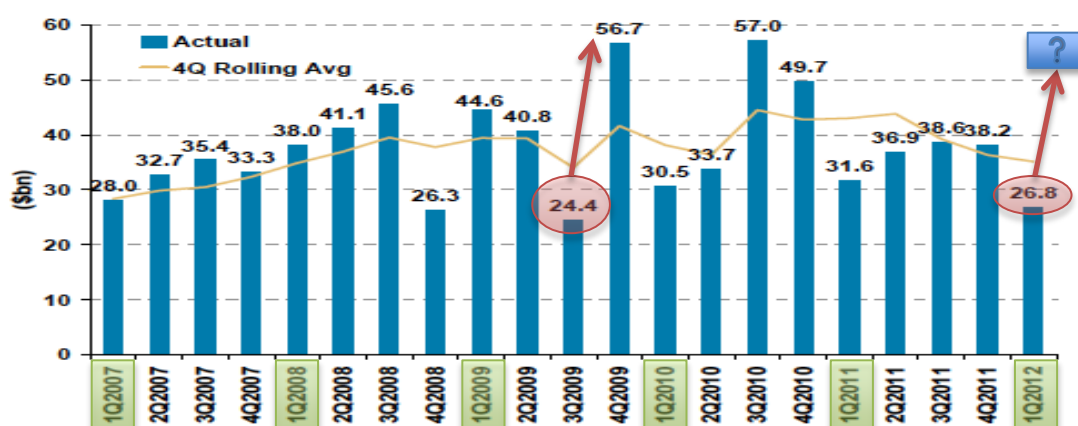
Dans cette partie de synthèse je me suis penché sur les influences de la situation actuelle sur les différents acteurs du négoce international. Ils ont été classés en deux groupes les perdants et les gagnants potentiels du manque de liquidité. De plus des solutions ont été apportées aux acteurs lésés quant aux diverses possibilités de se procurer de la liquidité en dollars sur les marchés.

5.1 Perdants de la situation actuelle

Les grands perdants de la situation actuelle sont sans aucun doute les banques européennes et principalement les banques françaises. Prenons par exemple un rapport de Morgan Stanley qui nous présente la situation en Asie. Dans ce premier graphique (Figure 8) vous pouvez voir que le Trade finance est globalement affecté par la situation actuelle, on se trouve dans les volumes du troisième trimestre de 2009 durant la crise financière. Mais la situation n'est pas si alarmante, car on peut voir que dans la majorité des cas (2007, 2008, 2010 et 2011) le premier trimestre était inférieur au reste de l'année. Et même si l'on prend le trimestre de la crise de 2009, le trimestre qui a suivi était l'un de ceux avec le plus grand volume.

Une autre étude conduite par le « Trade finance magazine », elle aussi montre que la situation au niveau du volume de l'activité n'est pas négative en 2012. En effet la recherche montre qu'au niveau mondial, l'échantillon des banques analysées (Trade Finance League Tables) effectue en moyenne une augmentation de 7% du volume entre le premier semestre de 2011 et celui de 2012³¹.

Figure 8 / Volume du Trade finance en Asie



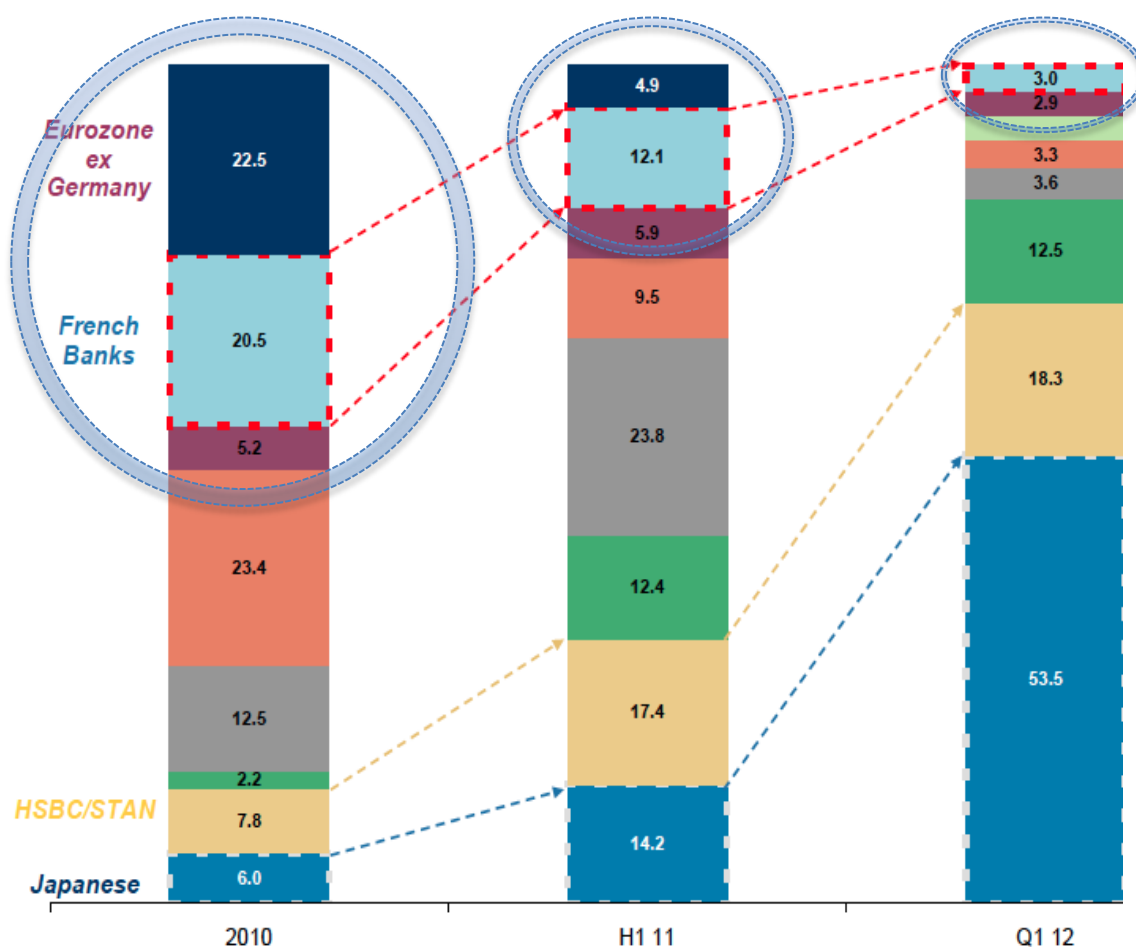
Source: Dealogic, Morgan Stanley Research

³¹ s.n. *Trade Finance magazine*. Dealogic : 2012 Trade Finance League Tables (30.07.12)

Alors que dans ce deuxième graphique (Figure 9) vous pouvez voir la part de marché des banques présentes dans le Trade finance en Asie de 2010 au premier trimestre de 2012. Mais cette fois si la situation est bien claire, les banques européennes et françaises qui possédaient 43% de part de marché en 2010, n'ont plus que 3% de part de marché au premier trimestre de 2012. Si on les prend individuellement les banques françaises (carré bleu claire), elles sont passées de 20.5% de part de marche à 3%. Et les autres banques de la zone euro (carré bleu foncé), elles sont passées de 22.5% de part de marché à ne plus financer aucune transaction en Asie au premier trimestre 2012. Mais comme nous l'avons vu dans la Figure 8, le Trade finance occupe toujours une place importante en Asie. Il est donc légitime de voir à qui profite l'affaiblissement des banques européennes. Les plus grands gagnants sont les banques Japonaises (principalement Sumitomo Mitsui Bank), qui est passée de 6% de part de marché en 2010 à 53.5% début 2012. Les deux autres banques gagnantes présentent dans ce graphique sont HSBC et Standard Chartered qui passe de 7.8% à 18.3%.

Figure 9

Part de marché des banques dans le Trade finance en Asie



Source: Dealogic, Morgan Stanley Research

Ce que l'on peut donc remarquer pour l'instant c'est qu'il y a toujours des transactions mais que les banques qui les financent ont changé et ce sont surtout les banques européennes qui sont lésées, principalement les banques françaises qui rappellent les leaders du Trade finance à Genève. Cette analyse est soutenue par mes interviews : M. Frédérique PRY déclare : *« le dollar nous coûte plus cher et l'activité a elle donc diminuée en conséquence »*. Les entreprises de négoce sont elles aussi conscientes que les banques ont des difficultés en ce moment, comme nous le dit M. Julian MURRAY : *« les banques souffrent du manque de liquidité en USD »*. M. Bernard GAUD lui aussi a le même sentiment : *« Il est vrai que les banques sont moins actives dans le financement des matières premières »*. Ainsi que M. Christophe SALMON qui nous confirme que : *« Traditionnellement, le négoce était financé par une quinzaine de banques européennes. Elles sont aujourd'hui dans l'obligation de réduire leur présence pour des raisons réglementaires »*.

Nous pouvons donc avancer que le manque de liquidité en USD n'affecte pas l'ensemble du secteur du négoce mais spécifiquement le Trade finance. Cette activité qui est en plus fragilisée par la perte de ses talents.

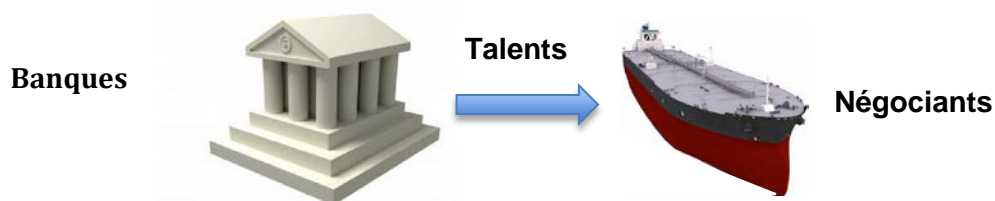
5.1.1 Transfert de « talents »

Toutes les banques présentes dans le Trade finance souffrent d'un autre problème : La perte de leurs talents, ou plutôt du transfert de leurs talents vers des entreprises de négoce. En effet comme le dit Monsieur Christophe SALMON (CFO de Trafigura) dans son interview:

« Pour ce faire, nous avons engagé une équipe venant de Bank of America. Elle démarre la semaine prochaine et son rôle est de structurer les produits de manière à les rendre acceptables aux investisseurs Institutionnels ». (C.S)

Mercuria a aussi adopté cette stratégie et elle a embauché un expert de chez Barclays. Chez BNP Paribas, ce sont trois des personnes cadres clefs qui ont démissionné depuis le début de l'année. De plus, une vingtaine de Traders ont été licenciés fin 2011 dans cette même banque. La situation montre donc que le malaise n'est pas présent dans toutes les activités liées au négoce, le flux des talents (schématisé dans la Figure 10, page 46) nous prouve une fois de plus que ce sont les banques présentes dans le Trade finance qui sont le plus impactées.

Figure 10
Transfert de talents



Source : Andrea Probst (2012)

5.2 Gagnants de la situation actuelle

Comme nous l'avons vu au chapitre précédent les entreprises de négoce profitent du transfert de talents de la part des banques. De plus les entreprises de négoce bénéficient de l'avancée de leurs activités comme nous le dit M. Julian MURRAY : *« Actuellement nous, au sein de notre société, ne sommes pas directement touchés par le manque de liquidité en USD »*. M. Bernard GAUD à lui aussi, une fois encore, le même sentiment : *« Je n'ai pas constaté de manque de liquidité en USD au contraire »*. M. Konrad WÄLTI constate que les demandes de financement ont augmentées ces six derniers mois : *« Oui, clairement. Cette tendance concerne à la fois les petits négociants comme les grandes sociétés de négoce »*.

Mais ce ne sont pas les entreprises de négoce les véritables gagnantes de la situation actuelle, ce sont plutôt les banques qui étaient jusqu'à présent reléguées au second plan.

Les banques Suisses telles que Crédit Suisse et UBS, s'intéressent de très près aux parts de marché perdues par les banques européennes. Comme nous le fait comprendre M. Konrad WÄLTI :

« Oui, il est clair que depuis que les leaders historiques du marché ont été forcés à réduire leur bilan et diminuer leur exposition au risque, nous parvenons à récupérer des parts de marché ». (K.W.)

Les deux grandes banques du pays, vont ainsi essayer de combler l'affaiblissement dans leurs activités dans la banque privée, en développant ce créneau qui n'est pas encore à maturité au sein des deux entités. Le Crédit Suisse a tout de même déjà bien débuté son chemin en remportant en 2011 et en 2012 le prix de la meilleure banque Suisse dans le Trade finance. Swiss Banking estime que le marché helvétique du Trade finance peut engranger 400 millions de bénéfice supplémentaire en 2013. Mais il

y a aussi d'autres concurrents en Suisse, par exemple les banques cantonales (BCV et BCGE) ou la banque de commerce et de placement (BCP).

Les banques Chinoises et Russes qui sont moins touchées par la crise actuelle, ont vu leur secteur du financement des matières premières fortement augmenter. Par exemple le 19 juillet dernier la banque Russe Sberbank a publié un rapport concernant la moitié de l'année 2012. Elle a annoncé une forte augmentation de ses activités de Trade finance. Mais ce sont toutes les banques du BRIC qui profitent de la situation actuelle afin de développer leurs départements de Trade finance. Cependant les banques Brésiliennes et Indiennes se concentrent d'avantage sur leurs marchés régionaux respectifs.

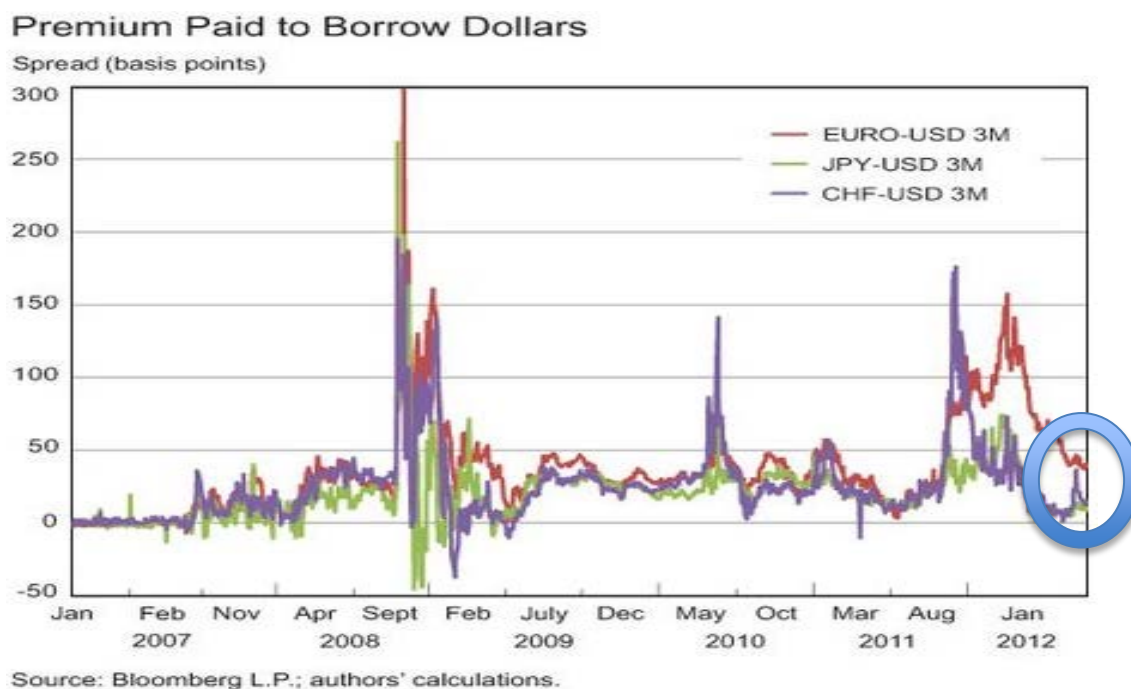
5.3 Solutions

Tout n'est pas perdu pour les banques françaises, elles vont devoir se réinventer et le changement va devoir se faire sur leurs types de financement, leurs recherches de liquidités, ainsi que sur la monnaie de référence le USD. Car comme le résume M. Jacques-Olivier THOMANN : « *la liquidité existe il s'agit d'aller la chercher là où elle se trouve* »³². Les négociants eux sont un peu plus alarmistes quant à la situation de ces banques comme nous le dit M. Julian MURRAY : « *Les banques aujourd'hui souffrent à cause du USD. Cependant elles n'ont pas beaucoup d'alternatives, voire aucune* ».

5.3.1 Swap EUR-USD

Or les solutions existent, certaines sont déjà utilisées, d'autres sont plus innovantes et encore en phase de test. M. Frédérique PRY nous explique : « *Le fait d'emprunter en EURO et de pratiquer un SWAP EUR-USD est une technique assez répandue en ce moment* ». En effet une banque européenne n'aurait pas de difficulté à trouver des liquidités en Euro, mais la banque devra tout de même payer une commission sur cette transaction. Comme nous le voyons dans le graphique ci-dessous (Figure 11). Pour échanger EUR-USD le coût est de 40 basis points (0.4%). Les banques Suisses sont avantagées car le CHF-USD coûte 15 basis points (0.15%).

Figure 11



³² ZAKI, Myret. Révolution dans le négoce. BILAN numéro 11, p.27 (06.06.12)

5.3.2 Banque de détail

Une autre solution pour les banques européennes est d'ouvrir ou de racheter des banques de détail aux États-Unis, cette solution permettrait d'enranger des liquidités directement en USD. De plus les épargnants ne font plus confiance et ont peur d'investir leur argent dans des produits qu'ils ne connaissent pas. Cette situation a donc créé une abondance de liquidité. Le fait d'investir dans des transactions physiques plutôt que purement spéculatives permettrait de les rassurer et le risque de défaut étant quasi nul, serait aussi un facteur de confiance. Mais bien entendu cette solution coûte très cher et ne peut être accessible qu'à de très grandes banques.

5.3.3 Intermédiaires

Les banques vont aussi pouvoir se positionner en tant qu'intermédiaire comme le conseil M. Jacques-Olivier THOMANN. Elles vont donc aider les entreprises de négoce à trouver du financement chez des fonds de pension, des assurances, des organismes supranationaux, des entreprises et toutes autres personnes ayant de la liquidité³³. Ces propos sont soutenus par M. Frédérique PRY : « *Les banques peuvent se retourner vers les banques centrales, les « Corporates » ou encore les clients institutionnels privés* ». Ainsi que par M. P.W : « *je pense en particulier aux Hedge Fund* ». En a par exemple vu arriver à Genève au mois d'avril le fameux family office Genii Capital.

5.3.4 Obligations

Si les entreprises de négoce n'avaient plus besoin des banques, en effet elles penseraient à s'autofinancer. Au mois de mai dernier, Trafigura a par exemple levé 1 milliard de dollars à travers son hedge fund maison Galena, et pense pouvoir réunir encore 3 autres milliards d'ici 2013³⁴. Monsieur P.W. pense lui aussi que cette solution sera adoptée par les négociants :

«Je pense qu'un moyen efficace se ferait par l'émission d'obligations, certaines entreprises telle que Trafigura s'y intéresse déjà. Le marché de financement des matières premières étant aujourd'hui assez fermé, il s'ouvrirait aux petits». (P.W.)

5.3.5 Solution innovante

Les sociétés de régulation essaient aussi de trouver une solution. Par exemple Cotecna sous le patronyme de Cotecna Trade Services, va se positionner entre les

³³ op. cit. 31

³⁴ NIKLOWITZ, Matthias. Trading : Les courtiers n'ont pas besoin des banques. Banques Suisse (20.06.12)

prêteurs et les demandeurs de crédits. En particulier en aidant davantage les petits producteurs, avec de nouvelles solutions technologiques de surveillance. Ce type de solution offre aux banques des parts de marché qui n'étaient auparavant pas acceptables de par le manque de garantie de ces petits producteurs³⁵.

5.3.6 OTC

Avec ce problème de manque de liquidité, le marché secondaire est une source de financement importante. Le volume des transactions ne cesse d'augmenter, en partie grâce à la titrisation du négoce. Le marché secondaire est trader over-the-counter (OTC). Ce type de plateforme étant considéré comme un service de mise en relation plutôt qu'un marché est donc beaucoup plus facile à lancer, car il n'a pas besoin d'autorisation spéciale³⁶.

5.3.7 La fin du dollar

Et si le problème lui-même émanait du dollar, pourquoi ne pas tout simplement changer de monnaie de référence ? Tout le monde a son avis sur la question :

Monsieur Norman HAY (CEO et Président de Cargill) pense que « le dollar est à la fin de son cycle et ne sera bientôt plus la pièce maîtresse des transactions du négoce ». Un indicateur clef de la fin de ce cycle est selon lui la baisse des prix des cargos maritimes³⁷.

Dans mon questionnaire à la première question j'ai demandé aux personnes sondées, si elles pensaient que le USD resterait la monnaie de référence ou si par exemple le yuan pourrait le remplacer. Voici quelques réponses :

«Le Renminbi (RMB) est en effet une devise qui prend de plus en plus d'importance depuis fin 2010. Toutefois je ne vois pas une monnaie détrôner le USD tant la volumétrie est importante et historique. Mais cela va aussi dépendre de la santé économique des Etats-Unis ». (Frédérique PRY)

Monsieur Frédérique PRY nous parle ici de la santé économique des Etats-Unis, car il est vrai que durant tout mon travail j'ai principalement parlé de la crise économique qui secoue l'Europe en ce moment. Mais l'Amérique a elle aussi des problèmes de dette. Cette dette est immense et le PIB du pays ne peut plus la compenser. Comme nous le montre la tableau suivant (Tableau 6, page 51) la dette s'élève à 15'914 milliards de

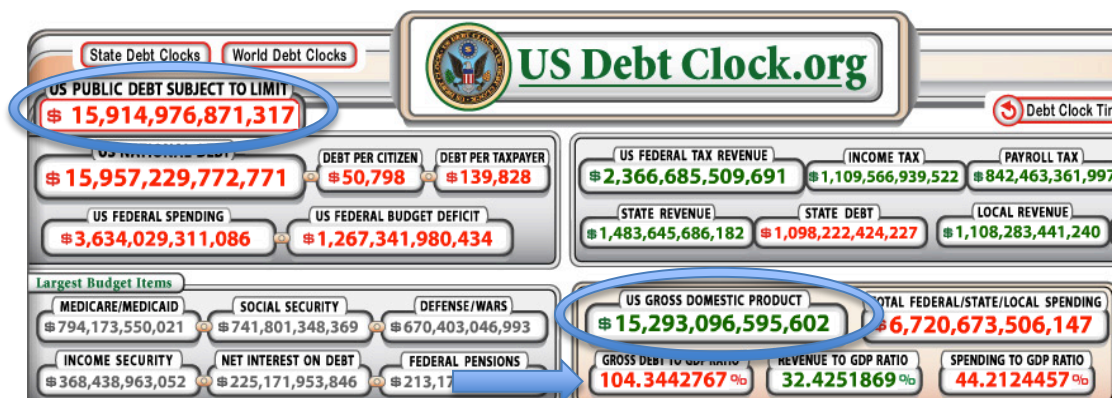
³⁵ MUTEMBAS, Levi-Sergio. Nouveaux piliers du trade finance. AGEFI Suisse (12.06.12)

³⁶ AFFOLTER, Christian. Les marchés OTC s'élargissent. AGEFI, No. 103. p.1 (31.05.12)

³⁷ RETHORET, Anne. Le négoce exacerbé par le dollar. AGEFI Suisse (29.03.12)

dollar, alors que le PIB est seulement de 15'293 milliards de dollar. Les États-Unis sont donc en situation de surendettement (104.34%), peut-être bientôt en faillite ?

Tableau 6
La dette des États-Unis



Source : US Debt Clock.org (12.08.12)

Cependant il ne voit pas une autre monnaie prendre la place du dollar de part son immense volumétrie.

Monsieur P.W. lui aussi a de la peine à imaginer que le dollar ne soit plus la monnaie de référence :

« Je pense que le USD va rester la monnaie de référence...La raison principale est que le gouvernement choisi ne peut pour le moment permettre une libéralisation de son marché monétaire. De plus si le yuan devenait une monnaie offshore, il s'apprécierait immédiatement et par conséquent toutes les exportations chinoises deviendraient beaucoup moins attractives, ce qui mettrait en péril la stabilité économique du pays ». (P.W.)

Monsieur J.M. nous dit que c'est l'importance des États-Unis dans le marché de l'énergie qui permet au dollar de rester la monnaie de référence :

« Le dollar devrait rester la monnaie de référence tant que le marché de l'énergie sera « contrôlé » par les Etats-Unis. Il me semble peu probable que les différentes activités du négoce des matières premières utilisent des monnaies différentes ». (J.M.)

Propos soutenu par Monsieur Goran KARIMZADEH :

« Aucune banques européennes n'a encore osé faire des transactions en monnaies autre que le dollar pour les produits pétroliers... l'administration US n'est pas prête à laisser la montée des autres monnaies. Cela aurait une grave conséquence sur l'économie américaine si le dollar perd sa place de numéro 1 ». (G.K.)

Monsieur Julian MURRAY lui voit le dollar rester à court terme, mais sur le long terme les monnaies du BRIC prendraient plus d'importance.

« Pour prendre le YUAN ou le REAL par exemple comme monnaie de référence il faudrait que nos infrastructures et les infrastructures locales s'adaptent aux mécanismes actuels et s'ouvrent encore plus au marché mondial. Pour le moment ces deux monnaies restent inconvertibles. Mais je pense que les monnaies du BRIC vont doucement prendre l'ascendant sur les monnaies occidentales de référence du fait de leur développement économique et leur présence de plus en plus forte sur le marché mondial ». (Julian MURRAY)

Toutefois, la majorité des ressources naturelles se trouvent dans des pays dans la monnaie de base n'est pas le USD. En effet, plusieurs pays se sont déjà rencontrés afin de ne plus utiliser le dollar dans leurs transactions liées au pétrole. Les principaux pays concernés sont les pays arabes, la Chine, la Russie, le Japon et bien entendu la France. La nouvelle monnaie choisie pourrait être comme benchmark un moyen entre le yen, le yuan, l'or, l'euro et une nouvelle monnaie des pays du Golfe³⁸.

La Chine a avoué vouloir placer le yuan, d'ici à 2020, comme étant la monnaie de référence pour le négoce international, à la place donc du dollar. Et la stratégie du gouvernement chinois est de commencer par rallier à sa cause ses amis les pays émergents, qui seront sans aucun doute les puissances de demain. En 2050 ils représenteront deux tiers du commerce international mondial. La Chine a donc lancé au mois de mars des prêts en yuan spécialement réservés aux grandes économies émergentes tels que le Brésil, l'Inde, la Russie et l'Afrique du Sud. Mais la route est encore bien longue, car on estime aujourd'hui à moins de 15% le commerce chinois réalisé en yuans³⁹. De plus les chinois ont depuis maintenant plus de 2 ans fortement développés la promotion pour l'utilisation de leur monnaie en Europe. Par exemple le LME est en train de considérer à proposer à ses clients des contrats en Renminbi. Mais ce qui est étonnant, voir même effrayant, avec le renminbi est que sa valeur est déterminée quotidiennement par la banque centrale chinoise, au lieu d'être régie par la Loi de l'offre et de la demande⁴⁰.

Personnellement je ne pense pas qu'une seule monnaie devrait être considérée comme référent. Car les problèmes que nous rencontrons en ce moment avec le dollar risquent de se reproduire. La meilleure solution serait de créer une monnaie spécifique au Trading de matières premières.

³⁸ ZAKI, Myret. La crise touche les négociants de matières premières. BILAN (01.02.12)

³⁹ ZAKI, Myret. Les BRIC se passent ...du dollar. BILAN, No. 05, p.55 (14.03.12)

⁴⁰ SANT, Rohan. Le yuan, une devise gagnante. BILAN, No. 08, p.44 (25.05.12)

6. Quel avenir pour le hub Genevois ?

Comme nous l'avons vu précédemment la Chine va tenter de placer le yuan comme monnaie de référence. Si elle y parvient les banques vont devoir se déplacer en Asie, comme nous pouvons l'observer en ce moment avec le transfert de capitaux de la banque privée en Asie. Les places financières de Hong Kong et de Singapour vont donc devenir plus fortes et risquent d'attirer tous les métiers du hub genevois dans leur région. Cette situation est bien entendu le pire des scénarios mais pour l'instant la place genevoise reste très compétitive et profite pleinement de son effet de cluster.

Monsieur Frédérique PRY est lui assez confiant des forces de Genève :

« La place de Genève va selon moi garder son importance de par sa situation géographique et son côté historique. De plus, la plupart des « Majors » actifs dans le négoce de matières premières sont bien implantés dans la région ». (F.P)

Monsieur P.W. nous dit lui que le plus important est de se réinventer et de garder notre attrait fiscal :

« Genève est à l'écoute des principaux acteurs du marché et se réinvente régulièrement. Je pense que tant que Genève sera fiscalement attractive elle restera le leader dans le négoce de matières premières ». (P.W)

Monsieur Julian MURRAY lui souligne l'importance de la situation géographique de la ville, ainsi que de la force du secteur bancaire Suisse :

« Mais Genève gardera une place prépondérante au sein de ce secteur quoi qu'il arrive du fait de sa proximité avec les grandes métropoles européennes et grâce au système bancaire Suisse très développé ». (Julian MURRAY).

Monsieur Bernard GAUD parle lui de l'importance des entreprises présentes dans le bassin lémanique et principalement des organisations internationales.

« La présence de l'ONU et des organisations gouvernementales attirent les décideurs ».

De plus Monsieur Christophe SALMON, dont on a plusieurs fois lu dans les journaux que Trafigura allait délocaliser ses bureaux à Singapour, rassure : *« Genève va rester le centre névralgique du groupe ».*

Monsieur Goran KARIMZADEH est un peu plus alarmiste et pense que les problèmes de logement vont peser lourd dans la balance concurrentielle :

« Genève va selon moi sans cesse devoir se remettre en question. Ainsi que régler des problèmes importants tels que le manque de logement ». (G.K)

Monsieur Pierre GLAUSER est lui aussi confiant pour l'avenir de la place de négoce genevoise :

« Genève est devenue au cours de ces dix dernières années une place incontournable dans ce domaine, elle saura défendre sa position grâce à ses nombreux atouts, sa compétence et sa réactivité ».

Monsieur Pierre-François UNGER voit aussi très positivement le futur du hub genevois, même si selon lui les politiques devraient plus soutenir ce secteur qui souffre d'une forte concurrence.

« De manière positive mais c'est une zone à risques car la concurrence est forte. Il y a depuis quelques temps des attaques contre le Trading essentiellement internes au pays (actions parlementaires) destinées à dénoncer le commerce de matières premières le considérant comme affreux ». (P-F. U.)

6.1.1 Manque de transparence

Le sentiment général est donc dans la grande majorité bon voir même très bon quant à l'avenir du hub genevois. Seuls quelques changements vont devoir être fait. Le premier devra être entrepris par les intervenants du secteur eux-mêmes. Car le négoce des matières premières souffre encore d'une mauvaise image auprès du public. Celle-ci est principalement due au manque de transparence dans leur activité. Monsieur Pierre GLAUSER a identifié ce point :

« Ce qui marque les esprits aujourd'hui, c'est le montant de leur chiffre d'affaires dont la croissance est liée mécaniquement à l'augmentation des prix de base des matières premières. A l'heure actuelle, il existe de plus en plus de sociétés de négoce qui choisissent d'être cotées en Bourse et donnent une information conséquente de leur activité ». (P.G)

Monsieur Pierre-François UNGER l'a lui aussi plusieurs fois souligné dans son interview :

« La non transparence du Trading on en connaît mal le périmètre. Etant donné que le Trading est une filière du commerce international...plus de 95% du pétrole mondial est extrais dans des pays non-démocratiques. Le problème ici n'est pas le Trading en soi mais le manque de démocratie dans ces derniers qui rendent les choses moins transparentes ». (P-F.U)

« Les gens ne profitent pas assez de montrer et faire découvrir ce que l'on fait. La discrétion est pénalisante pour le secteur je pense, il faut que les entreprises communiquent mieux afin de rendre les affaires compréhensibles et transparentes sinon il y a aura toujours trop de méfiance... De plus la concurrence moralise le marché, pour qu'un secteur puisse exercer de la concurrence il faut qu'il soit transparent ». (P-F.U)

6.1.2 Singapour

Une seule chose est certaine pour l'instant, le principal concurrent du hub genevois est à l'unanimité Singapour. Et c'est un adversaire de poids car il offre aux entreprises une imposition fiscale nettement inférieure qu'à celle pratiquée à Genève (Singapour 5%, Bassin Lémanique 25%). La promotion économique de la ville de Singapour a lancé récemment une task force appelé « Global Trader Programme » qui vient à Genève faire du porte-à-porte aux sociétés de Trading afin de leur vanter les mérites de Singapour. J'ai questionné Monsieur Pierre-François UNGER sur l'efficacité de ce groupe d'intervention :

« La promotion économique de Singapour est très forte, par rapport au fait de l'imposition, mais dès que vous faites disparaître quelque chose dans des villes attractives, par le seul attrait fiscal, et pas par différents attraits, vous prenez un gros risque ». (P-F.U.)

Il est vrai qu'une entreprise va s'intéresser à l'attrait fiscal, mais si c'est le seul avantage que propose Singapour, la société va réfléchir à deux fois avant de quitter le hub genevois qui lui propose un ensemble d'avantages que Monsieur UNGER se bat tous les jours à démontrer :

« Tenir des conditions cadres qui doivent être acceptables : formation, la recherche, la stabilité et la prévisibilité politique et fiscale. On doit mettre en avant la cité et c'est ce que j'ai fait en tant que ministre de l'économie, c'est mettre les gens en relation les uns avec les autres ». (P-F.U.)

Selon Monsieur UNGER la situation face à Singapour n'est pas alarmante, mais il faut que Genève garde le bon tempo, et que la ville réalise des choses dont on parle depuis longtemps : tels que le logement et plus de transparence dans le milieu.

« Un de mes meilleurs agents de la promotion économique, va devenir secrétaire général du GTSA... il tissera des liens avec l'OMC ainsi que les ambassadeurs suisses pour une structuration qui vise à plus de visibilité, plus de transparence. Il faut mettre sur pied une organisation, et pour cela je pense que Genève est mieux placée que Singapour ». (P-F.U.)

Une organisation va donc bientôt être créée afin de permettre le lien avec les différentes organisations présentes à Genève. Elle assurera aussi le lien entre les entreprises de négoce et les citoyens genevois. Ainsi que d'assurer le suivi des diverses recherches et formations déjà présentes. « *Tout ces éléments vont permettre la pérennité du hub genevois sur le long terme* », nous assure Monsieur UNGER. Les principaux changements imputables à Genève devront donc surtout être initiés par les politiques.

Conclusion

Le manque de liquidité en USD affecte le secteur du négoce de matières premières. Cependant les nouvelles législations de Bale III et la crise actuelle que traverse le système bancaire ont eux aussi un impact sur les différents métiers.

Le métier le plus touché est le Trade finance des banques européennes et spécialement celui des banques françaises. Toutefois les échanges mondiaux internationaux se portent bien, certaines études parlent d'un léger ralentissement, d'autres montrent même une augmentation du volume des affaires pour cette année 2012. De plus, les pays vont continuer à se développer, spécialement les pays émergents qui auront toujours besoin de plus de toutes les commodités. Et comme nous le savons les pays producteurs d'une commodité sont rarement ceux qui la consomment. Tous les métiers liés au Trading de matières premières vont donc toujours continuer à exister.

Le dollar va quant à lui rester encore durant quelques années la monnaie de référence. Et Genève qui sortira endurcit de l'actuelle manque de liquidité en dollars, va elle aussi rester la première place mondiale du négoce international.

Bibliographie

Supports papiers

- AFFOLTER, Christian. Les marchés OTC s'élargissent. AGEFI, No. 103. p.1 (31.05.12)
- BÜRGE, Clément. Comment Genève est devenue la capitale... *L'HEBDO* p.63 (03.03.11)
- BÜRGE, Clément. Traders cherchent cash. *L'Hebdo*. Négoce p.28-29, (01.12.2011)
- DE JONCAIRE, Nicolette. Mutation de l'approvisionnement. *L'AGEFI SUISSE*, 02.07.12, p.3.
- ECKERT, Elisabeth. BNP PARIBAS coupe les vivres aux traders genevois. *Le Matin* 27.11.11
- ETWAREEA, Ram. La Suisse monte sur le podium de la compétitivité mondiale. *LE TEMPS*, Economie & Finance, le 31 mai 2012.
- ETIENNE, Richard. Les bonnes filières. *Tribune de Genève*, économie. Mardi 6 décembre 2011.
- GAUDERON, Olivier et MERMOD, Yvan. Geneva, se réinventer pour rester leader. *BANQUE&FINANCE*, Mai/Juillet 2012, no 115-116, p 8-13.
- LAMY, Pascal. Directeur général du WTO. Conférence : global commodity finance (14.06.12)
- MUTEMBA, Levi-Sergio. Nouveaux piliers du trade finance. AGEFI Suisse (12.06.12)
- NIKLOWITZ, Matthias. Trading : Les courtiers n'ont pas besoin des banques. *BANQUES SUISSE* (20.06.12)
- PELLEGRINELLI, Olivier. L'alternative aux banques leaders; Crédit-Suisse. *L'AGEFI* (12.12.11)
- RETHORET, Anne. Le négoce exacerbé par le dollar. AGEFI Suisse (29.03.12)
- SANT Rohan. Le yuan, une devise gagnante. *Le BILAN*, No. 08, page 44 (25.05.12)
- SENECHAL, Thierry. Senior Policy Manager. Global Risks – Trade Finance 2011 registered trademark of the International Chamber of Commerce. (26.10.2011)
- s.n. ASPECTS, le magazine de la Chambre Franco-Suisse pour le commerce & l'industrie. La place de Genève au cœur du négoce international, p.7 à 9 (2012).
- s.n. Déclaration de Berne. Le poids des matières premières dans le commerce mondial. In : *Swiss trading SA*. Edition d'en bas, p.33.
- s.n. Moody's dégrade trois banques françaises. *Le MONDE / Économie*. (22.06.2012)
- s.n. Trade Finance Guide, Quick Reference for Exporters. International Trade Administration.
- s.n. Trade Finance magazine. Dealogic : 1H 2012 Trade Finance League Tables (30.07.12)
- THOMANN, Jacques-Olivier & GLAUSER. Le secteur des matières premières et son financement. *ASB Journalistenseminar*, p.19. Berne le 12 juin 2012
- WUERGLER, Raoul Oliver. Du financement du négoce au private banking. *BANQUE&FINANCE*, Mai/Juillet 2012, no 115-116, p 22-23.

ZAKI, Myret. Révolution dans le négoce. BILAN numéro 11, p.27 (06.06.12)
ZAKI, Myret. La crise touche les négociants de matières premières. BILAN (01.02.12)
ZAKI Myret. Les BRIC se passent du plus en plus du dollar. BILAN, No.5, p.55 (14.03.12).

Supports électroniques :

CHARDONNAL, Dawn. Market outlook for trade finance is gloomy. Joint research ICC-IMF. <http://www.iccwbo.org/News/Articles/2012/Market-outlook-for-trade-finance-is-gloomy/> (consulté le 04.08.12)
GTSA, Key Fig. <http://www.gtsa.ch/geneva-global-trading-hub/key-figures> (Visité le 20.07.12)
s.n. « Geneva can still be the trading hub to be... » *Ship2Shore* [en ligne]. 26.03.12, p.3, <http://www.gtsa.ch/press-release?start=20> (consulté le 12.07.12)

Sites internet complémentaires:

COMMODITY TRADING ALUMNI. *Site du Commodity Trading Alumni Association de la Heg* [en ligne]. <http://commoditytradingalumni.ch/> (consulté le 12.07.12).
COMMODITY TRADING COURSE. *Site du Commodity Trading Course de la Heg* [en ligne]. http://campus.hesge.ch/commodity_trading/ (consulté le 10.07.12)
GTSA. *Site de la Geneva Trading and Shipping Association* [en ligne]. <http://www.gtsa.ch/> (consulté le 05.07.12)
ICC. *Site de Chambre Internationale du Commerce* [en ligne]. <http://www.iccwbo.org/> (consulté le 30.06.12)
WTO. *Site de l'Organisation Mondiale du Négoce* [en ligne]. <http://www.wto.org/> (consulté le 30.06.12)

Annexe 1

Les banques partenaires du rapport - Trade finance 2011

Bank of America Merrill Lynch	HSBC
Bank of China	ING
Barclays	J.P. Morgan Chase
BNP Paribas	Royal Bank of Scotland
Citibank	Santander Global Banking
Commerzbank	Standard Chartered Bank
Crédit Agricole	Sumitomo Mitsui Banking Corp
Crédit Suisse	UniCredit
Deutsche Bank	Wells Fargo

Annexe 2

Questionnaire (A)

h e g	Haute école de gestion Economie d'entreprise Information documentaire Informatique de gestion	Campus Batelle Bâtiment F 7, route de Crêt CH-1227 Carouge	tél. +41 22 368 17 00 fax +41 22 368 17 01 info@hesge.ch www.hesge.ch/hesg	République et Canton de Genève
--------------	--	---	---	-----------------------------------

Etude empirique concernant le manque de liquidité en USD dans le marché, et son influence sur le négoce de matières premières à Genève.

Questionnaire (A) élaboré pour la réalisation du travail de bachelor d'Andrea
Probst, élève inscrit dans la majeure commodity trading, dans la filière
économie d'entreprise.

Profil de la personne interviewée.

Age : _____ Employeur : _____ Poste de travail : _____

Q.1

Pensez-vous que le dollar va rester la monnaie de référence pour le
commerce de matières premières ou bien pensez-vous que le yuan (ou une
autre monnaie) puisse le remplacer ?

Q.2

Est-ce que l'actuel manque de liquidité en USD a un impact négatif sur vos
sources de financement et donc sur votre activité ?

Q.3

Comment les banques présentes en Europe vont-elles pouvoir continuer à financer les transactions en USD? Quelles sont les alternatives (titrisation, euro, obligation, etc.) ?

Q.4.1

Comment voyez vous l'avenir, à Genève, des métiers liés au « trading » de matières premières ?

Q.4.2

Pensez-vous que les entreprises feraient mieux de quitter le hub Genevois, afin de ce rapprocher des pays producteurs et consommateurs ?

Merci d'avoir pris le temps de répondre à mon questionnaire

Meilleures salutations

Annexe 3

Questionnaire (B)



Haute école de gestion
Economie d'entreprise
Information documentaire
Informatique de gestion

Campus Batelle
Bâtiment F
7, route de Orize
CH-1227 Carouge

tel. +41 22 368 17 00
fax +41 22 368 17 01
info@hesge.ch
www.hesge.ch/hesg

République
et Canton de Genève

Etude empirique concernant le manque de liquidité en USD dans le marché, et comment cela influence le négoce de matières premières à Genève.

Questionnaire (B) élaboré pour la réalisation du travail de bachelor d'Andrea
Probst, élève inscrit dans la majeure commodity trading, dans la filière
économie d'entreprise.

Profil de la personne interviewée.

Age : _____ Employeur : _____ Poste de travail : _____

Q.1

Comment voyez vous l'avenir, à Genève, des métiers liés au « trading » de
matières premières ?

Q.2

Quelles sont les actions entreprises par l'Etat afin d'aider et de promouvoir le
Hub Genevois ?

Q.2.1

Afin d'assurer la pérennité du Hub, que pourrait faire l'Etat en plus de ses interventions actuelles?

Q.3

En ce moment, la promotion économique de Singapour vient faire du porte à porte aux entreprises présentes à Genève, est-ce une technique fructueuse selon vous ?

Q.4

Afin de rester compétitif et de garder le lead sur le marché des matières premières, avec quels autres pays Genève va devoir rivaliser ces prochaines années ?

Merci d'avoir pris le temps de répondre à mon questionnaire

Meilleures salutations